لإله إلهي

COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 好心态是一生的财富(1)
- 第2节：第一章 好心态是一生的财富(2)
- 第3节：第一章 好心态是一生的财富(3)
- 第4节：第一章 好心态是一生的财富(4)
- 第5节：第一章 好心态是一生的财富(5)
- 第6节：第一章 好心态是一生的财富(6)
- 第7节：第一章 好心态是一生的财富(7)
- 第8节：第二章 修炼好心性(1)
- 第9节：第二章 修炼好心性(2)
- 第10节：第二章 修炼好心性(3)
- 第11节：第二章 修炼好心性(4)
- 第12节：第二章 修炼好心性(5)
- 第13节：第二章 修炼好心性(6)
- 第14节：第二章 修炼好心性(7)
- 第15节：第二章 修炼好心性(8)
- 第16节：第二章 修炼好心性(9)
- 第17节：第三章 以积极的心态融入社会(1)
- 第18节：第三章 以积极的心态融入社会(2)
- 第19节：第三章 以积极的心态融入社会(3)
- 第20节：第三章 以积极的心态融入社会(4)
- 第21节：第三章 以积极的心态融入社会(5)
- 第22节：第三章 以积极的心态融入社会(6)
- 第23节：第三章 以积极的心态融入社会(7)
- 第24节：第四章 轻松突破社交困境(1)
- 第25节：第四章 轻松突破社交困境(2)
- 第26节：第四章 轻松突破社交困境(3)
- 第27节：第四章 轻松突破社交困境(4)
- 第28节：第四章 轻松突破社交困境(5)
- 第29节：第四章 轻松突破社交困境(6)
- 第30节：第四章 轻松突破社交困境(7)

- 第31节：第四章 轻松突破社交困境(8)
- 第32节：第五章 做人做事学会低调(1)
- 第33节：第五章 做人做事学会低调(2)
- 第34节：第五章 做人做事学会低调(3)
- 第35节：第五章 做人做事学会低调(4)
- 第36节：第五章 做人做事学会低调(5)
- 第37节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(1)
- 第38节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(2)
- 第39节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(3)
- 第40节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(4)
- 第41节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(5)
- 第42节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(6)
- 第43节：第七章 塑造成功的自我形象(1)
- 第44节：第七章 塑造成功的自我形象(2)
- 第45节：第七章 塑造成功的自我形象(3)
- 第46节：第七章 塑造成功的自我形象(4)
- 第47节：第七章 塑造成功的自我形象(5)
- 第48节：第七章 塑造成功的自我形象(6)
- 第49节：第七章 塑造成功的自我形象(7)
- 第50节：第七章 塑造成功的自我形象(8)
- 第51节：第七章 塑造成功的自我形象(9)
- 第52节：第八章 做人要方，做事要圆(1)
- 第53节：第八章 做人要方，做事要圆(2)
- 第54节：第八章 做人要方，做事要圆(3)
- 第55节：第八章 做人要方，做事要圆(4)
- 第56节：第八章 做人要方，做事要圆(5)
- 第57节：第八章 做人要方，做事要圆(6)
- 第58节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(1)
- 第59节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(2)
- 第60节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(3)
- 第61节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(4)
- 第62节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(5)
- 第63节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(6)
- 第64节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(7)
- 第65节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(8)
- 第66节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(9)

- 第67节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(1)
- 第68节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(2)
- 第69节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(3)
- 第70节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(4)
- 第71节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(5)
- 第72节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(6)
- 第73节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(7)
- 第74节：第十一章 如何不受人情的伤害(1)
- 第75节：第十一章 如何不受人情的伤害(2)
- 第76节：第十一章 如何不受人情的伤害(3)
- 第77节：第十一章 如何不受人情的伤害(4)
- 第78节：第十一章 如何不受人情的伤害(5)
- 第79节：第十一章 如何不受人情的伤害(6)
- 第80节：第十一章 如何不受人情的伤害(7)
- 第81节：第十一章 如何不受人情的伤害(8)
- 第82节：第十一章 如何不受人情的伤害(9)
- 第83节：第十二章 积攒特立独行的本钱(1)
- 第84节：第十二章 积攒特立独行的本钱(2)
- 第85节：第十二章 积攒特立独行的本钱(3)
- 第86节：第十二章 积攒特立独行的本钱(4)
- 第87节：第十二章 积攒特立独行的本钱(5)
- 第88节：第十二章 积攒特立独行的本钱(6)
- 第89节：第十二章 积攒特立独行的本钱(7)
- 第90节：第十二章 积攒特立独行的本钱(8)

第1节：第一章 好心态是一生的财富(1)

第一章 好心态是一生的财富

天外有天，人外有人。你好，还有比你更好的。人生一共短短的几十年，重要的不是你曾博得多少掌声和艳羡的目光，而是你得到了几许心安和做人的乐趣。

□出人头地要慢慢来

人生天地间，证明自身存在价值的愿望可以说是与生俱来、与身俱灭的。成功不仅是个人的追求，同时也是家族的、朋友的、社会的共同期望。我们的老祖宗曾毫不客气地将成功分解为"立德、立功、立言"三项，称为"三不朽"。儒家的著名主张之一，便是"达则兼济天下"，鼓励人们积极入世，即为个人求取功名，又为社会提供服务。

有一句西方谚语，叫做"罗马不是一天建成的"，用来比喻人生的成功过程，颇有几分形象。本来嘛，青年孜孜为名，中年孜孜为利，老年孜孜为善，在人生的不同阶段，人们会有不同的追求，追求的实现过程与成功的体现过程同步。只不过成功在古人心目中，不仅意味着事业上的成就，还须蕴含着人生境界的提升，即使时乖运蹇，成功未能到位，个人修养方面仍然马虎不得，所谓"穷则独善其身"，说的便是这个意思。通常说长江后浪推前浪，今人定比古人强，多少有些一厢情愿。古人在渴望成功、取得成功的同时，不忘修身养性，并未把成功看得高于一切。今人则要现实得多，功利得多，为达成功目的，往往不择手段。古人推崇的宁为玉碎不为瓦全，在今人眼里，跟傻冒儿没什么两样。

还有一句西方谚语，叫做"条条大路通罗马"，说的是为了达到同一目的，可以采取不同的方法和途径，可惜有人不知其中奥妙，举手投足、一颦一笑都意在证明成功，难免欲速则不达，就像列宁所说，本意是想拜访真理，结果走进了真理隔壁的房间。现代文学史上有一些作家，刚步入文坛，便写出了一批在读者心目中有地位的作品。就

是说，在他们没有刻意追求成功的时候，已经获得了令人瞩目的证明。随着新时代的到来，他们急于证明自己没有落伍，匆忙著书立说，结果他们后来写的东西，不要说没有人会看，连作者本人都不愿收入自己的文集，由著名的成功者变成了某种意义上的失败者。

学者也不例外，一批名扬域内，同时亦被外国学术界看重的学者，进入新时代后一如既往出成果者寥若晨星。回顾先辈学者的学术道路，不能不令人扼腕叹息：学者学者，不见学术成果，固然有来自客观环境、人际关系的制约，急于证明的心态恐也难辞其咎。相反，倒是崇奉"独立之精神、自由之思想"的陈寅恪，甘当不成功者，不求闻达，甘于寂寞，双目虽然失明，学术研究却未中断，其人品文品，皆令人叹服。近年来关于陈寅恪的书籍已有数种，多能引起世人关注。

与其说这是对一代史学大师"迟到的理解"，毋宁说也是对一种人生成功方式的肯定。

在崇尚成功的年代里，成功人士频频出没于大众传媒，成功诀窍充斥坊间的大小书摊，成功传奇成为普通大众的茶余谈资，但成功究竟意味着什么，大约不会有一个人人赞同的答案，更何况一些今人认同的成功者，在他们生前甭说别人，连他们自己都不会说自己是个成功者。现代主义大师卡夫卡，按理是个成功者，可他生前，论事业，至死不过是一家专利局的小职员；论家庭，连个媳妇也没娶上；论寿命，不过活了41年。还有绘画大师凡·高，现在存世拍卖价格最高的画作，头几名依然非他莫属；无论从美术史或商业价值上说，他都是个成功者，可有多少成功者会先是割下自己一只耳朵，而后又在麦田里用拿惯了画笔的手对自己扣动扳机呢?可见后世认同的成功，未必符合成功者的当时情形。

如果不努力谋求成功，人们可能会感受到"生命中不能承受之轻"，混同于自然界其他生物，自生自灭，枉担了"万物之灵长、宇宙之精华"的虚名；如果刻意追求成功，甚至抱有"不成功便成仁"的信

念，就会时时体验着"生命中不能承受之重"：最想扮演的角色要么是婚礼上的新娘，要么是葬礼上的死者，错把忙碌当成充实，生活形式远远大于内容居然浑然不觉。此类成功，难说是真正的成功。

在一种浮躁的社会背景下，想保持心态平衡，无怨无悔，是颇有难度的。渴望成功没有错，对成功不必"举世皆浊而我独清"，但实践已经证明，急于证明成功，不是成功的惟一表达方式，也不是最好的表达方式。渴望成功者，宜三思而行。

□能够驾驭自己的优缺点

每个人都是一个独立的自我，每个人都有自己的优点和缺点，世上绝对没有十全十美之人，但一个人如果能了解自己的优点和缺点，以及这些优点和缺点在不同时空对你所具有的意义，那就差不多接近十全十美了。

第2节：第一章 好心态是一生的财富(2)

人的优缺点有些是与生俱来、无法改变的，有些则是因后天环境诱发、影响所致；有的则与性格无关，纯粹是一种外在条件，例如美与丑。

无论你愿不愿意，你的优缺点都将始终伴随着你，甚至跟随你一辈子，影响并决定着别人对你的态度，成为你在现实生活中求得生存的助力或阻力。

按理来讲，一个人的优点对其求生应该起到一种帮助作用，缺点则应成为一种阻力。因此，优点越多的人，成功的可能性越大，缺点越多的人，则越不易成功!可是事实又不尽如此，现实生活中，我们不难发现一些优秀之辈抑郁潦倒，而也有不少平庸之辈表现不凡。现实之所以如此，主要有以下两方面的原因：

第一，优缺点的种类与本质。也就是说，有些人虽然优点不少，却存在着致命的缺点，这种缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果，优秀人才的堕落潦倒大都因为如此；平庸的人缺点虽多，但若这些缺点不具彻底的破坏性，而优点又具有建设性，那么这种人的成功自可预期。

第二，机遇。一个人的成功离不开机遇，机遇影响着一个人的转折，这些转折有好有坏，至于好坏则看机遇与你的优缺点的关系。换句话说，机遇与人的优点结合，则有好的转折，若与人的缺点联系在一起，则有不好的转折。

但必须认识到一点：一个人优缺点的本质很难加以改变，机遇也不是人能够完全把握的，但一个理性、冷静的人应该可以做到--驾驭自己的优缺点，而不让优缺点主宰自己!

我们之所以强调"驾驭"二字，是因为人的优缺点在不同的时空会产生变异，改变一种时空，优点可能不再成其为优点，而缺点反而变成优点了!因此人要充分了解自己的优缺点，尤其重要的是，要了解这

些优缺点的价值及存在条件，有了这些了解，还要诚实地去面对它们，不可有一厢情愿和逃避现实的想法，然后才能自由地"驾驭"这些优缺点。

那么我们应该如何驾驭自己的优缺点呢?这里有两点建议：

一是根据不同环境，灵活运用自己的优缺点。尽量以自己的优点来应对客观环境，当环境发生转变，并且直逼你的缺点时，你也不必逃避，应首先思考一下二者之间的关系，因为有时候你的缺点反而在这个时候成为优点，如果没有这个可能，就要考虑回避了。

二是以优补缺、以缺护缺。前者是在无法回避时的补救措施，避免一直处于挨打的地位；后者则是为了模糊你自己，避免成为被攻击的目标，并且降低别人对你的戒心，因为你让他们看到了你的缺点!

以上两点看起来似乎容易，不过要真正做到却是很困难的。但你总要试着去做，因为生存是一个很现实的问题!

□退一步海阔天空

我们提倡积极进取的心态，但是在有的时候，退一步，你会发现海阔天空。这，也是一种积极心态。

就像我们不可能让世界上的每一个人都满意一样，我们的生活不可能处处都是鲜花，我们的成功之路也不可能一帆风顺，我们也不可能事事都比别人强。

那么，在我们的人生不是一帆风顺的时候，在我们的人生出现一些挫折的时候，在我们的面前不都是鲜花的时候，我们该怎么办?

这时候，不妨后退一步，你会发现海阔天空，人生照样美好，天空依然晴朗，世界仍是那么美丽。

做生意，原本肯定能赚一百万，由于种种原因，最后只有十万到手。这样的时候，你后退一步：毕竟没有赔钱。当然了，你得好好总结一下，那九十万是怎么未到手的。

公司里人事调整，你原想这次你肯定升职，可宣布各部门人选的时候，你侧着耳朵听也没听到老板念你的名字。这样的时候，你先别

生气，后退一步：毕竟没有被炒鱿鱼。然后想自己为什么没有被提拔，如果的确不是你的错，那就是老板没长一双慧眼，没发现你这颗珍珠，那损失的是老板而不是你。让他遗憾去吧!

单位里职称评定，你差一点就评上了。可惜的确可惜，但再可惜也没用了。这样的时候，你后退一步：这次差一点，下次就一点不差了。那么，回去再努力一年。这一年，你有可能做出惊天动地的成绩。

被公司老板给炒了，这肯定不如你炒他心里那么痛快，老板炒你肯定有他的理由，但你别去问，一问显得你没劲。你后退一步：毕竟只是被老板炒了，而不是被坏人杀了，只要大脑在，双手在，天下的老板多的是，老天爷还饿不死瞎眼的家雀呢。实在不行了，自己做老板。

做股票，这只股票本来可以赚5万元，由于贪心，只赚了5000元。你别光骂自己蠢，后退一步：毕竟还赚了5000元，而不是赔了5000元。下次不要再太贪心就是了。要是这次赔了5000元，也后退一步：毕竟只赔了5000元，而不是全赔了进去，下次不犯类似的错误，再赚回他5万元就得。

第3节：第一章 好心态是一生的财富(3)

生病。已经生病了，心情肯定不会很好，但心情不好对你身体的恢复只有坏处没有好处，因而尽量使自己不要沉迷在生病不好中不能自拔，后退一步：毕竟只是生病，那就趁这个机会好好休息一阵，平时难得有这样的机会。

……

人生在世，不如意的事情肯定会有，因为世界毕竟不是你一个人的世界，造物主尽量要公平一些，不可能把所有的好事都摊到你的头上，也要适当考验考验你，看看你在不顺的时间会是一种什么样子。如果你反应过激，他还会继续考验你，直到你能以一种平和的心态去看待、对待一时的不顺或者挫折。

以一种平和的心态去看待人生的不顺和挫折，并非是一种消极的心态。在有时候，你后退一步，寻找到一种海阔天空的人生境界，这也是一种积极的心态。起码，它教你认识了生活，认识到人生不会一帆风顺，然后，就逼着你去学习在遇到不顺和挫折的时候，去怎样对待人生，对待挫折，对待你自己。

□虚心是制胜的法宝

我们常说："尺有所短，寸有所长。"尽管每个人身上都有难以克服的缺点，但更重要的是每个人身上都有闪闪发光的亮点。我们有了心胸宽广的品质后，自然应该虚心学习别人的长处，借鉴他人的经验，这才是成功人士能够立于不败之地的法宝。

如何才能把他人的专长学到手，以下几种方法很重要。

1．自认无知

学习他人的一个最重要的方法是自认无知。对于大多数人来讲，这样做很难。因为人人都有虚荣心，不愿意承认自己无知。

恰恰是这些虚荣心变成了你前进道路中的最大障碍，如果你坚持认为自己是多么有本事，如何有才能，你的话都可以成为权威和经

典，那么你只能遭到别人的唾弃。相反，如果你能承认自己的无知，反而容易引起别人的共鸣，从而得到别人的支持与帮助。

承认无知吧！你会获得意想不到的帮助，这帮助肯定有助于你创造成功人生。

2．学会倾听

俗话说："忠言逆耳利于行。"假若我们能够放下那颗虚荣心，认真听取别人的意见，肯定能够从别人的意见里，发现自己的许多弊病，这些弊病又是达成成功人生所必须克服的，所谓"以人为镜"正是这个道理。

你一定要记住："知道怎样听别人说话，以及怎样让他开启心扉谈话，是你制胜他人的惟一法宝。"

人的能力毕竟是有限的，肯定有许多东西是我们个人所无法了解的，通过倾听别人的谈话我们可以获取许多有用的信息，可以分享他们的知识和经验。而你所得到的是别人的好感与支持，哪一个人喜欢别人总是驳斥自己呢?

对于大多数人来讲，一生中大多数经历是容易忘怀的，记忆中深深烙下的往往是刻骨铭心的经验，所以如果你能有幸倾听他那最可宝贵的东西无疑会极大地丰富自己。

学会倾听，绝对不是一言不发，那样对方马上会感觉到是在对牛弹琴、索然无味，因此更恰当地说，你应该学会引导对方谈话，诱导他说出他想表露的一些真实的东西和看法。

由于虚荣心理，许多人害怕别人发现自己的不足，害怕会遭到拒绝。要想让对方开启心扉，应该首先让他消除自己的顾虑。一旦别人发现和你在一起很安全，而你又打心眼里赞赏他时，他便会向你开启心扉。

每个人都需要有人一起分享他的感受，可又害怕一旦向人表白，会得不到共鸣，甚至会被人看做悲惨、残酷和自私。假若你相信自己也是自私的，对别人冒犯你的个别行为，站在同一立场上，即使不能

接受，也应加以考虑。因为人们的基本情感都是大同小异，无非爱、恨、恐惧等等，甚至还不时掠过一些自私的念头。接受这些并不可怕，因为这才是人的本来面目。

如果你能做到这一点，无形之中便赢得了对方的心，因为对方会觉得自己的情感有人理解，便会全身心地支持你。这对你的成功将起到不可估量的帮助。

当然，有一点值得你注意，当别人向你吐诉心声后，往往期待着你能为他保守秘密。你绝对不能以此为条件去要挟他，更不能随意地把他的经历告诉别人，一旦他发现你失去了他对你的信赖，你就会永远失去他的支持。

3．肯定他人的长处

虚心学习他人的最重要一条是肯定他人的长处。当我们真心实意地向他人学习时，首先应该对别人的长处加以肯定，前文我们已经说过每个人身上都有闪光的亮点，每个人都期待别人来发现并欣赏他的闪光之处。一旦你能够做到这一点，相信他会把这些东西展现给你。因为大多数人都有一种共同的心理，期待别人的肯定和赞赏。

第4节：第一章 好心态是一生的财富(4)

所以他不可能对自己的长处也加以隐藏，他甚至还会加一些炫耀的成分在里面，你都可不必理会，给他一个展现的机会，你不仅仅是给了他一个机会，你更多的是得到了他许多的智慧结晶，这些对你的一生都将有着极大的帮助，是你克敌制胜、勇往直前的法宝。

□获得社会的信任

如果一个人凭着自己良好的品性，能让人在心里认可你、信任你，那么你就有了一项成功者的资本。

一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人信任的方法，真要比获得千万财富更足以自豪。

但是，真正懂得获得人信任的方法的人真是少之又少。大多数的人都在无意中给自己前进的康庄大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善于待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始经商时，常常有着这样的看法，即认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是个人信用的基本要义。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。一个明智的商人一定要把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，绝不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。

银行信贷部的职员们在每次贷出一笔款之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方生意是否稳当?能否成功?只有觉得对方确实很可靠，没有问题时，他们才肯贷出钱款。

任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格做典当。

罗赛尔·赛奇说："坚守信用是成功者的最大关键。"一个人要想赢得他人的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

如何获得他人的信任呢?以下几点可供借鉴：

第一，必须注意自我修养，善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的名誉；应该随时设法纠正自己的缺点；行动要忠实可靠，做到言出必有信，与人交易时必须诚实无欺--这是获得他人信任的最重要条件。

第二，一个想要获得他人信任的青年人，必须老老实实做出业绩来让人看，证明他的确是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到事业上，固然是很好的事情，但如果他在某一方面有所专长，他给人留下的印象更不知道要好多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长、又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是没有竞争力的。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本--在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，都将受人格外的重视。

第三，一个青年商人要想成功，更需要一种最可贵的资本--良好的习惯。有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛了，但是因为有一些不良的习惯，使得人家始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大都自己是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得透彻清楚，因为他们大多是很看重这些问题的。

一个人的习惯会影响到他的品格，从而影响其日后的发展。有些青年人原来品格优良，但后来因为沾染了一种恶习，结果再也没有出头之日。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为他人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：真没想到那样随便玩玩也会成为改不了的癖习。但是，到时再懊悔又有什么用呢?

一个有志成大事的青年，为了自己的前途，无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。他必须永远善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不上赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的。否则，只要稍动邪念，他就可以一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果仔细分析一个人失败的原因，就可知道多半是因为那人有着种种不良的习惯。

第5节：第一章 好心态是一生的财富(5)

查尔斯·克拉克先生这样认为：

"很多人能获得成功靠的就是获得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的青年人：你应该随时随地地去加强你的信用。一个人要想加强自己的信用，并非心里想着就能实现，他一定要有坚强的决心，以努力奋斗去实现。只有实际的行动才能实现他的志愿，也只有实际的行动才能使他有所成就。也就是说，要获得人们的信用，除了一个人人格方面的基础外，还需要实际的行动。任何一个青年人在刚跨入社会做事时，绝对不会无缘无故立即得到别人的信用。他必须发挥出所有力量来，在财力上建立坚固的基础，在事业上获得发展，并有所成就。然后，他那优良的品行、美好的人格总会被别人所发现，总会使人对他产生完全的信任，他也必定能走上成功之路。社会交往中，人们最注意的不是那个成功者的生意是否兴隆，进财是否多；他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步，他的品格是否端正，他的习惯是否良好，以及他创业成功的历史、他的奋斗过程。"

很多青年人都没有注意到，越是细小的事情，越容易给人留下深刻的印象。

要获得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，还要有敏捷、正确的做事习惯。即使是一个资本雄厚的人，如果做事优柔寡断，头脑不清，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用仍然维持不住。

一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

在平时的人际交往过程中，人的第一印象往往是最深刻的。所以，我们一定要注意自己给人的第一印象。如果一个人能做到与人初次见面就达到一见如故的程度，那可真是妙之又妙。

成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人，而是那些最能以亲切和蔼的态度给人以好感的人。

通常，教师认为最有前途的学生往往就是那最能博得他欢心的孩子；老板认为最称心满意的店员，也就是那最能投合自己心理的人。

人类仿佛有一种共同的心理，那就是如果有人能使我们感到高兴喜悦，即使事情与我们的心愿稍有相悖，也不太要紧。

我们生活中的许多例子都可以证明，能博得人的欢心，获得人的信任，是为人处世必不可少的。要想博得人们的欢心，获得人们的信任，首先一条就是要有一种令人愉悦的态度，脸上要时时带着笑容，行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好意，但如果人们从你的脸上看不到一点快乐，那么谁也不会对你产生好感。

与人交流，最好要少说自己的身世、自己的遭遇和好恶，你应该学会做一个倾听者，常常流露出对别人的谈话感兴趣，能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损，而你所表现出的对别人的同情却是他们心中最心爱、最重要的礼物。

任何事业要成功都需要持之以恒。同样，要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之，千万不要今天扮了一天笑脸，明天难以自制而故态复萌，显出粗俗急躁的本性。一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，而不会半途而废，否则，绝难获得人们的信任。

□为人不钻"牛角尖"

每个人都可能办错事，说错话，但这并不可怕。可悲的是我们有许多人因害怕丢面子，不敢承认自己的错误，面对别人的忠告，仍旧护短遮丑，羞羞答答，吞吞吐吐，结果错上加错。

一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现，不但不会失去面子、失去威信和信任，反而会提高威信，增加影响力。

人在一生中没有犯过错误、或没有过错误的观点或立场是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，这都是绝对不可能的。人总是在不断地从犯错误到纠正错误再到犯错误，然后再纠正错误，重复不断，循环往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而逐步完善，成为一个比较完美的人。

人犯错误并不可怕，这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。"吃一堑，长一智"，这句俗语讲得很好。但是，如果一个人犯了错误或坚持某种错误观点而执迷不悟，顽固地不接受他人的意见或劝说，而是我行我素。这种做法讲得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，喜欢钻"牛角尖儿"。

第6节：第一章 好心态是一生的财富(6)

人生在世，要做的事情很多，要接触的新事物也非常多。然而这么多的事情不可能哪一件都做得非常好，或者说不可能什么事情、什么知识都懂，不懂就难免会犯错误。这时，就需要有人来指点我们或者给我们提供好的建议。知心朋友的建议更值得参考。

在我国古代，不管是哪朝哪代，凡是贤明的君主身边必定会有几个或几十个忠诚的大臣或谋士，专门为君王提供建议。成就霸业的君王在建国初期，没有刚愎自用的，否则他也不会霸业有成。不光是君主，一个但凡有所作为的人，都非常善于接受他人的意见。

我国古代人们曾把门下的食客多少作为一个衡量其贤德高下的标尺，这绝非是攀比富贵，而是一个集贤纳策的好方法。战国时期的四大君子：平原君、信陵君、春申君、孟尝君，都曾为自己的君王提供高妙的建议，为君王的治国安邦做出了卓越的贡献。可以说，刘备如果没有诸葛亮在身边出谋划策，不要说是三国鼎立，就连是否能立得住脚、扯一面旗都很难说。

当然，在历史上也出现过由于固执、刚愎自用而失败之人。三国时期蜀国的马谡，由于一味顽固"自信"，不接受诸葛亮的建议，而导致了"失街亭"。马谡的失败，给蜀国带来了致命的打击。虽然事后马谡自己也追悔莫及，诸葛亮挥泪斩马谡，可这又有什么用呢?世上卖什么药的都有，就是没有卖后悔药的。亡羊补牢的做法意义是不大的。

中国历史经历了那么多朝代，而历朝历代的灭亡都与君主统治的腐败有着直接的关系。其中，君主的武断、专制、刚愎自用、不听忠言是导致腐败的一个重要原因。

秦始皇统一六国时，国势曾是那么强大，疆土是那么辽阔。但是由于秦二世武断、暴虐的统治，出现了秦末的陈胜、吴广起义。秦开始衰落，最终被汉所代替。如果秦二世不那么残暴，多接受些忠告，是否能使秦的寿命更长一些呢?

所以说，刚愎自用者的顽固是一个致命的弱点。不肯接受他人意见，对于朋友的规劝或忠告置若罔闻，不仅会使自己头破血流，还会伤害朋友之心。

因为只有真正的朋友才会指出你的错误，提出中肯的建议，提供建议本身就意味着坦诚和信任。如若把良药当做烂草，把忠言当做耳边风，怎能不使朋友伤心呢?

伤心和失望会使你的朋友离你而去。没有武松的本事，却还要"明知山有虎，偏向虎山行"，这种做法，不是勇猛，而是愚蠢。明知自己打不过"老虎"，却还要去拿生命做赌注，不是愚蠢是什么呢?

没有人会同情一个由于固执己见而失败的人，相反，除了朋友在伤心之余的痛惜外，还会招来对手的嘲笑和幸灾乐祸。所以，这种令亲者痛仇者快的事是万万做不得的。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取，"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行"嘛!奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢?

不管是普通人还是伟人，不管你是个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见地接受，把别人的话当做救命的稻草。就人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。"兼听则明，偏听则暗"，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于"迷信"自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固地"自信"，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的"自信力"的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗话："听人劝，吃饱饭。"刚愎自用、钻"牛角尖儿"，只会使前面的路越来越窄，越走越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。

□积累无形资产

人的资产有有形的和无形的之分。有形的资产就是包括动产和不动产的"财产"，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价等等。

有形的资产需要累积才会增加，无形的资产也需要累积才会对你产生效益。

有形的资产和无形的资产看起来是两回事，其实无形的资产将决定你是否能有有形的资产。

那么"积累无形资产"是怎么一回事呢?

前面说过，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价，它包括：

第7节：第一章 好心态是一生的财富(7)

1．专业经验

专业知识很容易就可得到，但经验却需要累积，"师父"和"徒弟"不同之处即在于师父有徒弟所没有的经验。经验越丰富，你在专业领域就越有地位。

2．个人信用

古人说"人无信不立"，强调的就是信用，你做事有信用，做人有信用，别人自然会相信你，敢和你来往，敢和你合作。有信用的人，专业能力就算稍差，别人也愿意给他机会；专业能力强但没信用，别人一次就怕了，这种人的成就有限。你有信用，这种评价在人与人之间传播，将带给你无限的好处。

3．负责尽职

没有人会喜欢不负责、不尽职的人，因此你对任何事的负责尽职，必给人信赖感，敢把重要的事托付给你。我曾经和一位美术设计师合作，姑且不论他的作品好坏，但他的负责尽职却令我感动，后来一有事情，我首先想到的就是他!要累积这种"资产"并不难，看你愿不愿意而已。

4．个人荣誉

这里所指的是你所处的单位或其他团体给你的荣誉，这种荣誉不一定有奖金，但这是对你的肯定，也许在别人眼中这是微不足道的荣誉，但若要认真考虑你这个人时，这些荣誉便产生了力量。

5．平易谦和

没有人会喜欢狂傲自大、咄咄逼人的人，因为这种态度会使对方有压迫感，而平易谦和却让人如沐春风，同时这也是人际关系最好的触媒，人缘好，朋友就多，当然也就左右逢源了。

在社会上做事，单打独斗不易成功，也不可能一入社会就能有辉煌的事业，因此累积无形的资产是很重要的一件事，而有了无形的资

产，哪怕没有有形的资产也不要紧。这一点，仔细观察社会上的成功人士就可以明白。

□知足常乐好

你我都曾见过一种人：在大庭广众之间双目昂视，下巴颏翘得老高，面色凛然傲气冲天，仿佛周遭的一切都不屑一睬一顾。也有一种人，就怕人家不知道他才高八斗，无论走到哪儿，说不上三句话，便开始为自己宣传，即使做谦虚之态，亦是以退为进，并无诚意。

一个人这样迷恋自己，对本身如此崇拜惊叹，很可能确有出人头地不凡之处，但他的不凡和智慧一定不是最高，因他居然悟不出人外有人，天外有天，学无止境，三人行必有我师之类的真理，犯了量小易盈、自满自大的毛病，是让与他相对的人很难承受的。

还有一种人，眉眼之间洋溢着和平的神气，动不动笑容满面，说起话来风趣横生。这种不忧不怨的人，属于知足常乐的一型。

自满与知足从字面上看来，仿佛都是对自身情况感到满意的反应，事实上内心的出发点和由外的表现给人的感受，却是大大的不同，其间境界的高低更是差之千里。而从根本上说，知足也罢，自满也罢，与外在客观条件并不一定有相互的关联，一个人自觉得生活到这个程度，于愿已足，并不代表他的生活真的一定就无懈可击，样样可打满分，主要是他能衡量自身的能力，正视客观的条件，不妄想不贪求，也不去与他人比高下，能够以宽容坦荡的心去对待生活，使自己的人生不受外界的影响和干扰，顺命随缘地和平渡过。

那些态度骄横言词夸张的人，真的都是那么自信、骄傲，对自身的一切都心满意足，自认高人一等吗?如果你肯仔细分析，也许会吃惊地发现，事情恰恰相反。

依心理学上的说法，那种处处要表现自己的不凡，就怕谁人不知他的出类拔萃和光荣历史，无法克制地要以骄傲的面孔示人的人，常常是心理上欠缺安全感、满足感或自怜狂在作祟的人。因为缺少安全感、满足感，便相对的失去了自信，因此便急于要在别人的赞美或惊

叹声中找回信心，证明确实如自己所希望和所幻想的那样不同凡响。骄傲、自满、目中无人，是由于反常心理在后面推动，不但予人极坏的印象，也是一种十分可悲的病态。

知足常乐的人也往往会给人错误的印象。譬如，今天的社会无处无时不在竞争，名、利、权，永嫌不足，争得到的趾高气扬、争不到或争得不够的怨懑颓丧，你却不争不怨，亦不说酸溜溜的话去损别人，仍然乐呵呵地过日子，说不定有的人就会认为你是胸无大志，没出息或没能力，很可能由此就看轻了你。

但这有关系吗?对你的人格和能力有损伤吗?我想答案是否定的。知足并不代表不进取、不进步或拒绝竞争，而仅仅是表明了一个人对本身的存在，和对这个与他人共处的社会的态度。可以说是洞察人间百态，看透世事无常后的一种大彻大悟后的坦荡胸怀。

懂得知足的人才能常乐，总挂着与人一比高下，就怕不比别人强，或怕别人不知他强的人，总活在处心积虑之中，怎会有真正的快乐?归根结底还是那句话，天外有天，人外有人。你好，还有比你更好的。人生一共短短的几十年，重要的不是你曾博得多少掌声和艳羡的目光，而是你得到了几许心安和做人的乐趣。自满自大的人不一定快乐，自得其乐的人一定快乐，所以还是做个知足常乐的人好。

第8节：第二章 修炼好心性(1)

□向乐观积极的人学习

乐观主义与悲观主义，两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际上的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反地，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义与悲观主义不仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是作最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废而邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，悲观的人马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经这么一说，你大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了吧。

悲观的人拥有近乎异常的传染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的"倾向"。悲观的人能够巧妙地掳获这种"倾向"，借此实现其目的。

我们内心的"倾向"包括：第一，对未来的不定与恐惧；第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐，以及度周末的方式，都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己又为什么必须宽以待人呢?他常常

深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴实多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反地，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为。如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想象力，情况就会完全改观。

第二章 修炼好心性

任何一个在事业上成功的人，遇事都能保持轻松从容的心情。成功的人在碰到逆境的时候，也能保持沉着、冷静的心态，并随时准备着捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

□ 修炼好心性

岁月流逝，人世更替，许多人，在活到半生后，便突然注意到了心性的问题，即自我的日常心念与生活的关系。

所谓的心性，其实就是一个人的善恶成分，好与坏，正确与错误，如何判断自我与外界关系的一种综合反映。

人是很奇怪的，对同样的一件事物，今天可能这样看，明天也可能就那样看。人生中的某些艰难与不顺，甚至危险与可怕的事件，往往也就在"这样"或"那样"的心理上事先形成了。

说"事先"是因为人的动念左右了许多事情。世间的不少事，皆是人为形成的，是人的动念起因，决定了那个后果。人想去谋利，想去

得名，或想去做贼，或想变得崇高，这些想，都是"事先"动念。念先有了，事才会跟上。

而动什么念，向哪里去，就是心性了。

心性的外在表现，大多反映的是人的品行。

长期以来，人们把个人的品行过于社会化，个人品行的好坏，在更多的时候，只被强调为一个人社会公德的如何。仿佛只有在公众的场合里，品行才能显示它的好坏，而对个体的自我无妨。

其实，心性最主要、最直接的，并不在对外部他人的影响力，而最严重的，是对个人生活的影响。一个人的命运如何，做事的成功与否，生活得是否美满，乃至悲欢离合的遭遇，都是在这个"心性"之中，由这个心性在作怪。

心性健康的人，会注意到阳光、友情、温暖，寻找到欢乐，不缺乏自我安慰的办法，并有回避危险的能力。在这个自然的层面上，好心性的人，会把日子过得舒畅，就是遇到挫折，也能自我调整，能较自然地处在一种对事物的全面理解中。

第9节：第二章 修炼好心性(2)

这种心性，使人保持了一种起码的生活基调，并能获得此生的和谐。

而心性糟糕的人，生活起来便会遇到问题，总是事多。往往也总处在不畅顺中，内心黯淡，日日阴郁。这种人，往往也是过分自利的人，人在过分自利的状态下，本身就是一种艰难，负担会很重。心性丑恶的人，自然常常存有不好的念头，生出不利于自己和他人的想法，容易走入褊狭，自身也会产生郁闷，步入迷途，常与谬误为伴而不知。内心也总是阴云密布。这样的人，就是不做什么事，也已经活得很累，很不开心了。

心性自然是指人的内心，连我们自己也并不一定每时每刻都能够看得很清楚。好的心性与坏的心性，也不是随时随地都能区分开的。但它却明明白白作用着一个人对事物和生活的整体看法，指导着人的每一个行为，紧密联系着人的喜怒哀乐。人的情感往往就从这里出发。人生的幸福与不幸福，命运的畅通与否，甚至你到底能做多大的事，你的成功与失败，在长时间的过程中，往往都取决于你自己的心性。

所以心性首先是一个人自己的事情，关系着自己的命运与实际的生活。其次才体现出影响他人与社会的那个外部品行--道德。

为了自己的幸福与命运的畅顺，我们应该随时注意自己的心性，有意地修炼出一种好的心性，以作为生活的保障。

□多方磨炼自控能力

如何培养自制力?按我们经常说的那样，无非是要有坚强的意志和毅力。这话好像是让人用道德的力量来束缚、控制自身的行为。在现代行为学家看来，这种说法仅仅是对了一点儿。

如果人们仅靠意志与毅力来培养自己取得成功的能力，可为什么有那么多人都没能成功呢?难道能说他们缺乏意志与毅力?

行为学家在分析了人们成功的因素之后，告诉了我们在自制问题上可以采取几种科学的培养方法。

1．控制自己的思想

这一点可以说是与国人传统的认识相吻合的。没有意识作为先导，人就不可能有具体的行为。控制思想，就要明白自己想要什么，不能要什么，这是认识的问题。然后再弄清楚，怎样拒绝不能做的事，强制自己专做该做的事，这是方法的问题。最后再掂量一下，自己做了会如何，不做又该如何，这是建立毅力的前提，是由控制思想向控制行为过渡的问题。

2．控制目标

目标是思想的核心，更是行动的指南，也是取得成功的重要方法。人不可能无为而治身，都要有一定目的；做事都要有计划，不能东一下西一下，无头无序。

目标可以帮助你做很多事。你想成功?你想取得什么样的成功?你想怎样达到成功的目的?你的长期计划是什么?中期计划是什么?短期目标是什么?如何去修正你的目标?拿这一系列问题问自己，心中自会明亮许多。

需要强调的是，控制好目标也是取得成功的一种重要方法。只有目标与毅力、意志、方法，就如同想渡河，只想到达对岸，而没有船一样。

控制目标，就要制订目标。目标有长期的、中期的，也要有短期的。像我们买衣服一样，买皮衣时，要考虑到这皮衣要能穿三五年；买袜子时，只须想着能穿三五个月即可；可买鞋子时，要想着这鞋得穿一两年。不同的衣服，穿着年度不同，就要在价格、质量等方面做不同的考虑。

再如高中生参加高考，在复习阶段，他就应制订类似这样的目标：五个月之内，我要怎么复习?近一两个月内，我该重点攻克哪一门

课程?每周周六，我该完成计划中的哪些事?如此，中长期目标与短期目标并举，做起来就心中有数，忙而不乱了。

修订目标也是重要的一步棋。目标永远是超前的考虑，你做到某一步时，一些意料不到的事情就会出现、发生。在这个时候，如果不及时地修订目标，那么目标因不能如约执行计划而处于废弃的危险境地。修订目标就像整理自己的衣柜，到一定时候，就要看看，哪些衣服还能穿，哪些衣服不能穿?哪些衣服要缝补改装，哪些又要添置新的。不断整理，才能让衣柜里的衣服随时能满足自己衣着的需要。

3．控制时间

人生活在空间和时间中，空间容纳人，时间改变人。很多人事情做不好，就是没利用好时间。

操纵时间是一门大学问。在国外，专门有向人们提供时间安排的时间管理专家，他的工作就是把你计划要做的事，结合你的个人情况，做一个统筹的安排。

这可不是一件轻松的事，一般的人往往不但不明白自己要做哪些事，还不明白在什么时候，用多长时间来做某件事。而且更难的是如何将那么多事和有限的时间充分地融合在一起，事情做好了，时间也没白白浪费。

第10节：第二章 修炼好心性(3)

你可选择时间来工作、游戏、休息，虽然客观的环境不一定能任人掌握，但人却可以自己控制时间。当我们能控制时间时，就能改变自己的一切。

人们不可能把自己的时间都交给时间管理专家去管理，那么只好自己担当起自己的时间管理专家，为自己要做的事筹划筹划。

4．控制自己的关系群

关系群就是与你保持一定联系和友情关系的人群。一个人不可能与他遇到的每个人都建立较为亲密的关系，你必然有所选择；同时一个人也不需要从太多的人那儿学到一定限度或者说一定范围的东西，所以，他必须有所选择。

选择一定的关系群做什么?与他们沟通、交流，向他们学习，与他们共享休戚，与他们一同成长。

人们常说"近朱者赤，近墨者黑"，你接触的人对你的影响非常大，一定程度上也决定了你会吸纳什么样的知识和概念，在头脑中构建起什么样的理念，这些会极大地影响一个人的处世态度与行事方式。

一个人的成功往往离不开机遇，这是人所共知的事实，那么，你所接触的人群就是给你提供机遇概率最高的人群，相互之间了解了，在做事上也靠近了，于是便有了合作的意向，托付的意向。他人的这些意向在你身上付诸实施，就等于机遇降临到了你的头上。

5．掌握沟通的方式

一个健全的人，在与人交往上应该不会有什么障碍，但在很多时候，不少人在与人打交道时，就因为对某些细节不太注意，而失去了很多机会，仔细倾听即是其一。行为学家告诫我们，我们在讲话的时候，是学不到任何东西的，沟通方式最主要的就是聆听、观察以及吸

收。当我们沟通时，我们要用信息来使聆听者获得一些价值，并彼此了解。

很多人擅长侃侃而谈，并以此为荣。的确，在很多时候，这些人奔放的思想、精彩的言辞烘托了交际氛围，使大家能交融在一起，彼此很高兴、友善地交流沟通。但对这些人来说，如此的举止或许能使你赢来朋友，却得不到对你有用的信息。这样的交际方式只会使你付出，却无法收获什么。

为什么近代以来出现的艺术家、文学家、哲学家等业界泰斗几乎都是性格内向的人?为什么人们倾向于认为性格内向的人更适宜成就大业?或许这里有很多可供解释的理由，比方说性格内向的人，行为方式是收敛式的，能静下心来思考等等。但有一点不争的看法就是，性格内向的人在与人交往时，往往都是在做听众，而非演讲者。

倾听--他们未必愿意这样做，或许是天生的性格使然--使他们有机会获悉别人的观点，体会到对方的过人之处，并把这一切吸纳到自己的知识与智慧系统中来，从而提高自己。

在人际交往中，如果都是一群性格内向的人扎在一堆，那也是有点糟糕的事，若大家都愿做忠实的听众，把装纳知识与智慧的口袋敞得开开的，都等着别人往外倒，这种交际活动八成要泡汤，最后大家不得不失望地拢起什么也没捞着的口袋。

既然说要收获，必然要有付出，那么，性格内向的人不妨就客串一下演讲者，把自己的知识与智慧倾倒出来，与大家共享吧!其实，你如果真的这样做了，你会发现，你不单单是在付出，你同样也在收获，你可以听听人们对你观点的反应，在一定程度上可以检验你观点的"质量"如何，它们是否需要"吐故纳新"等。

看来，在交际场合，讲与听这两个角色不是绝对的，两者可以适时转换，只要你时时在敞开着口袋，无论扮演什么角色，你都会有收获，都会从这些收获中获得成功的基因。

6．控制忧虑

情绪是人的思想与行为的伴生物，事情做得顺利，情绪就好。看天，天是蓝的；看花，花是好的；看人，人是精神的。事情还没做完甚至于还没开始着手做，障碍一个接着一个，头脑转不过弯儿，情绪上就受波动了，看什么什么不顺眼，尽管它们和你高兴时所看到的一模一样。

如果情绪仅仅是思想与行为的终极或"排泄物"--如果事情做砸了，痛苦一场--那也罢了，糟糕的是，情绪往往会改变你原来的观念，并自然而然地对你以后要做的事产生影响。情绪不是思想和行为的终极"排泄物"，它是思想和行为中的一个过程，是一个重要环节。

其实，坏情绪不仅仅是暴怒、颓丧，它还包括忧虑。对所做的事过于患得患失，情感过于低沉，瞻前顾后，都会在你迈向成功的道路上设置障碍。人生的真正报酬，取决于贡献的质与量，种瓜得瓜，种豆得豆。你付出了什么，掌握了什么，你就会收获什么。

□克制人生的欲望

自制不仅仅是人的一种美德，在一个人成就事业的过程中，自制也可助其一臂之力。

第11节：第二章 修炼好心性(4)

有所得必有所失，这是定律。因此说，一个人要想取得并非是唾手可得的成功，就必须付出自己的努力，自制可以说是努力的同义语。

自制，就要克服欲望。七情六欲乃人之常情，但人也有些想法超出了自身条件所许可的范围。

有人说了，一个人要想在事业上取得成功，务必戒奢克俭，节制欲望，只有有所弃，才能有所得。

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个要想取得成功的人来说，精神上的自制力也是重要的。衣食住行毕竟是身外之物，不少人都能成功，甚至是尽善尽美地克制，但精神上的、意志力上的自制却非人人都能做到。

如果你今天计划做某件事，但早上起床后，因昨晚休息得太晚而困倦，你是否义无反顾地披衣下床?

如果你要远行，但身体乏力，你是否要停止旅行的计划?

如果你正在做的一件事遇到了极大的、难以克服的困难，你是继续做呢，还是停下来等等看?

诸如此类的问题，若在纸面上回答，答案一目了然，但若放在现实中，你身在其中，自己去拷问自己，恐怕也就不会回答得太利索了。眼见的事实是，有那么多的人在生活、工作中遇到了难题，都被打趴下了。他们不是不会简单地回答这些问题，而是思想上的自制力难以控制自己。

因此，又有人说了，人最难战胜的是自己。这话的含义是说，一个人成功的最大障碍不是来自于外界，而是自身，除了力所不能及的事情做不好之外，自身能做的事不做或做不好，那就是自身的问题，是自制力的问题。

长话短说，一个成功的人，其自制力表现在：大家都做但情理上不能做的事，他自制而不去做；大家都不做但情理上应做的事，他强制自己去做。做与不做，克制与强制，超乎常人性情之外，就是取得成功的因素。

□养成从容不迫的习惯

任何一个在事业上成功的人，遇事都能保持轻松从容的心情。成功的人在碰到逆境的时候，也能保持沉着、冷静的心态，并随时准备着捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

高明商人那种心境轻松的情形，就像一个优秀的橄榄球运动员一样。当球员传球的时候，假如球意外地落到他的手中，他并不胆寒或惊慌。而高明的商人也是一样，面对突发的新情况，并不会手忙脚乱。他能灵敏地反应，他有办法对付新情况，他会紧抱着球跑过去，或者警觉而放松地转个方向，以免对手扑过来。

有些刚开始做生意的人，就已具备这种轻松的内在能力。但是大多数生意人，只有经过多次实践，才能养成这种习惯。

"随时都要把你自己看成是一个在湖中翻了船的人!"一位资深的石油商人在盖蒂事业刚开始的时候忠告盖蒂："如果你能保持镇静，你就可以游到岸边，至少在漂浮时有人来救起你。假如你失去冷静，你就完蛋啦。"

当一个人刚开始创业的时候，真有点像突然沉溺在湖中央的人。如果他保持镇静，他生存的机会就较大，否则他就很可能溺死。刚开始做生意的人或年轻的职员，都应该常常把这警句牢记在心里，这样，你就会养成心情轻松的习惯，从而获得不少的帮助，也有办法应付任何情况。

不管在何种场合，如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

一些伟大的人物都是一些"镇静"的高手，面对突然变故，仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应对的妙招。如果他

们慌了，那么周围的人更没有主见，那就慌作一团了。因此，他们大都大喝一声："慌什么?"这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

如果你感到慌张，你的大脑就失去正常的思考能力，你就会丢三落四、语无伦次。许多人掉了重要东西，或者说话说漏了嘴，就是因为心里有"鬼"，慌里慌张。这种时候，你要有意地放慢你的动作节奏，越慢越好，并在心里说："不要慌!千万不要慌!"动作和语言的暗示会使你慢慢镇静。你的大脑就能恢复正常的思考，以应付周围发生的事情。这一点对面对考试的学生尤其重要。

没有见过大场面的人，一到人多的场所，就会周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当做朋友，点点头，大声招呼，别人自然也会致意回报。虽然他可能永远也无法想起曾经在哪儿认识你，但是你却因此消除了紧张。

有机会你就主动当众讲讲话，自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

□冷静"消化"烦心事

"烦"，本不是什么新的情绪。不开心的烦恼，不舒心时的烦闷，对每个人而言，早已是司空见惯的平常事。但是"旧烦"与"新烦"之间，还是大不相同，过去人们"烦"的时候是找知心朋友诉诉苦、解解闷，今天"烦"的人们不仅仅"烦"，而且不"耐烦"，在不开心、不舒服的同时，他们不安心、不静心；他们不只是烦恼、烦闷，而且烦躁。对他们而言，与其说"烦"是一种有待完全摆脱的消极情绪，不如说"烦"是一种有几分无奈也有几分得意的生存状态和生活方式。过去的人，有烦恼时会从前台退到后台，跟人们躲得远远的，不想让人看见；如今的"烦"人们却穿着自己的文化衫、唱着自己的流行曲，招摇过市，要让人们躲得远远的来看他们。"别理我"一语，只不过是掩耳盗铃般的一个舞台道具。

第12节：第二章 修炼好心性(5)

"新烦"的最大特点在于其躁动不安。这是一种心比天高的追求、跃跃欲试的冲动、得不到满足的苦闷交织在一起，从而导致的亢奋、紧张、急躁的焦虑。这种情绪是充满机会又充满挑战的变革时代的必然产物。

现实生活中充满了各种机会，个人发展有了相当的自由，这一切刺激起人们的成就欲望和积极性，很多人都希望自己有一番大的作为。但是，机会与自由并不意味着成功，每一个机会，事实上都是一种挑战。同时，选择一种机会必须以放弃另外一些机会为代价。虽然社会为个体发展提供了多种多样的可能性，但具体到每一个人的身上，其发展的可能性是很有限的，这就需要我们正确地理解、选择和把握机会。但是，不少人并不理解机会的全部真实含义，他们什么都想要，却对什么都不做踏实的准备，表现出强烈的投机心理。

可惜的是，一些投机者在受挫之后，并不吸取教训，不反省自己的失误，不去弥补自己见识、能力和毅力上的不足，而是或者心烦意乱，继续在精彩与无奈的循环中挣扎，或者愤愤不平，责怪社会的不公平与命运的不济，有些人甚至以一种"输红了眼"的面目出现，破罐破摔。

当然，当代的"烦人"并不都是投机者。一些人的"烦"是一种现代文明病，是抒情的思想、浪漫的梦幻和温和的心境被无情的、变化的现实打碎之后，而产生的一种愤世嫉俗、走投无路的情绪状态。这种人无法控制自我，心绪不宁，因而难以成事。

无论做什么事，心烦意乱之下是难有所作为的。为了不烦，我们还得"耐烦"一些，静下心来，正确地认识自己，冷静地把握机会，以长远的眼光选择适合自己的目标和道路。只有如此，我们才能踏踏实实地做好每一件事，成就自己的事业。

□ 控制好情绪才能做大事

在社交活动中，人可能遇到各种各样的情况，面对不同的情况，情绪会有很大的波动，不善于控制情绪，就会使社交失败。

不能控制情绪的人，给人的印象就是不成熟、还没长大。

不说你也知道，只有小孩子才会说哭就哭，说笑就笑，说生气就生气。这种行为发生在小孩身上，大人会说是天真烂漫，但发生在成年人身上，人们就不免对这个人的人格感到怀疑了，就算不当你是神经病，至少也会认为你还没长大。如果你还年轻，则尚无多大关系，如果已经工作了好几年了，或是已超过了30岁，那么别人会对你失去信心，因为别人除了认为你"还没长大"之外，也会认为你没有控制情绪的能力，这样的人，一遇不顺就哭，一不高兴就生气，这样能做大事吗?这已经和你个人能力有关了。

容易哭，会被人看不起，认为是"软弱"；容易生气，则会伤害别人。

哭其实也是心理压力的一种舒散，可是人们始终把哭和软弱扯在一起。不过大部分的人都能忍住不哭，或是回家再哭，但却不能忍住不生气。但是生气有很多坏处：第一，会在无意中伤害无辜的人，有谁愿意无缘无故挨你的骂呢?而被骂的人有时是会反弹的；第二，大家看你常常生气，为了怕无端挨骂，所以会和你保持距离，你和别人的关系在无形中就拉远了；第三，偶尔生一下气，别人会怕你，常常生气别人就不在乎，反而会抱着"你看，又在生气了"的看猴戏的心理，这对你的形象也是不利的；第四，生气也会影响一个人的理性，对事情做出错误的判断和决定，而这也是别人对你最不放心的一点；第五，生气对身体不好，不过别人对这点是不关心的。

所以，在社会上行走，控制情绪是很重要的一件事，你不必"喜怒不形于色"，让人觉得你阴沉不可捉摸，但情绪的表现绝不可过度，尤其是哭和生气。如果你是个不易控制这两种情绪的人，不如在事情刚发生，引起了你的情绪时，赶快离开现场，让情绪过了再回来，如果没有地方可暂时躲避，那就深呼吸，不要说话，这一招对克制生气特

别有效。一般来说，年纪越大，越能控制情绪，那么你将在别人心目中呈现"沉稳、可信赖"的形象，虽然不一定能因此获得重用，或在事业上有立即的帮助，但总比不能控制情绪的人好。

也有一种人能在必要的时候哭、笑和生气，而且表现得恰当好处，这种人控制情绪已到了相当高的境界，你如果有心，也是可以学到的。

下面是一些克服、处理并控制情绪的方法：

1．学会完全主宰自己

控制自己的情绪，要经过一个崭新的思考过程。这个思考过程是很难的。因为，在我们生活中有许多力量试图破坏个人的特性，使我们从孩童时候一直到成人都相信自己有无法克服的情绪。无法克服这些情绪就只好接受它们。在这里要强调的是：你必须相信自己能够在一生中的任何时刻，都按照自己选定的方法去认识事物，只有这样，你才能做到主宰自己。

第13节：第二章 修炼好心性(6)

2．善于为自己的情绪寻得适当表现的机会

如有的人在激动的时候，会去做些需要体能的活动或运动，这可使因紧张而动员的"能"获得一条出路；有的人在情绪不安的时候会去找要好的朋友谈谈，倾吐胸中的抑郁，把话说出来以后，心情也会平静许多；还有的人借观光游览来使自己离开那容易引起激动的环境，避免心理上的纷扰，等到旅游归来，心情不复紧张，同时事过境迁，原有的问题或许也已显得微不足道，不再为之烦心了。

3．进行独立思考

你的情绪又来自你的思考，那就可以说，你是能够控制你的情绪的。这样看来，你认为是某些人或事给你带来悲伤、沮丧、愤怒、烦恼和忧虑，这种想法可能是不正确的。你完全可以改变自己的思想，选择自己的感情，新的思考和情绪就可以随之产生。一个健全和自由的人总是不断地学习用不同的方式处理问题，这样才能使你学会主宰自己。

假如你是乐观的人，那么你就能够找到控制自己情绪的方法，而且每时每刻都能为值得去做的事而生活着，这样你便是个聪明的人。能够顺利地解决问题，当然能为你的幸福增添光彩。如果你无法解决某个特别的问题时，乐观的你仍充满信心，其实你已将自己的情感稳操在手。能够为自己的选择感到幸福时，你的情绪一定是稳定的、真实的。

能掌握自己情感的人是不会垮掉的，因为他们能够主宰自己、控制自己的情绪。他们懂得如何在失意中寻找快乐，懂得如何对待生活中出现的任何问题。在这里没有说"解决"问题，因为聪明人不以解决问题的能力来衡量自己是否聪明，而是不受情绪的影响，理智地对待问题。

□学会宣泄压抑和郁闷

或许我们都曾有过下面的经历：经常莫明地紧张、害怕、心慌、发抖、头晕，有时脑子里一片空白，觉得自己活得很累，常常想到死。其实，这就是非常严重的抑郁状态。

那么怎样排解这种焦虑、压抑呢?

（1）可以向心理医生或自己信任的亲朋好友倾诉内心的痛苦，也可以用写日记、写信的方式宣泄，或选择适当的场合痛哭、呼喊。

（2）焦虑是人面临应激状态下的一种正常反应，要以平常心对待，顺应自然、接纳自己、接纳现实，在烦恼和痛苦中寻求战胜自我的理念。

（3）在心理医师的指导下训练，可以做自我放松训练。

（4）无论学习还是工作，没有目标就会茫然不知所措。目标确立要适度，根据人生不同发展阶段确立目标。

（5）回忆或讲述自己最成功的事，可以引起愉快情绪，忘掉不愉快的事，消除紧张、压抑心理。

（6）积极参加文体活动。研究表明，音乐能影响人的情绪、行为和生理功能，不同节奏的音乐能使人放松，具有镇静、镇痛作用。

（7）多参加集体活动，如郊游、植树、讲座、大学生社团活动等等。在集体活动中发挥自己的专长优势，增加人际交往。和谐的人际关系会使人获得更多的心理支持，缓解紧张、焦虑情绪。学会宣泄焦虑、压抑，我们的心理才会变得轻松。

（8）保持幽默感。我们每个人都应活得轻松些，尤其当自己身处逆境时，要学会超脱，所谓"来日方长"，要看到生活好的一面，无忧无虑，自得轻松。

（9）对人礼貌。如果您对别人施之以礼，别人也会对你以礼相待，也就是说"将心比心"，会有助于缓冲您的精神紧张。有时，一声"谢谢"，一个微笑或一次过路礼让，都能使您感到受欢迎。记住，别人对待您的态度在一定程度上反映了您的自我形象。

（10）要自信。这里所说的自信不是狂妄自大，也不是自以为是，而要学会自我控制。有段话是这样说的："如果我不靠自己，我又靠谁呢?如果我只想着自己，我又算个什么人呢?如果我现在不想，又待何时?"如果只指望他人把事情办好，或坐等他人把事办好，就可能使您处于被动地位，也可能成为环境的牺牲品。因此，办任何事情，首先要相信自己，依靠自己，不要将希望寄托于别人，否则将坐失良机，产生懊丧心理，加重精神紧张。

（11）当机立断。死守着一个毫无希望的目标，不论对您自己，还是对您周围的人，都会增加心理压力和精神紧张。一个聪明人一旦打算完成某项任务时，就应马上做出决断并付诸行动。当他发现已做的决定是错误的，就应立即另谋办法。优柔寡断，会加重精神负担。

（12）学会处世的道理。我们都是同样的人，别人碰上的事情您有一天也可能会碰上。生活的道路不会总是平坦的。与周围的人建立友谊，可以增加来自外界的支持和帮助，从而减轻精神紧张。不要害怕扩大您的社会影响，这样有助您寻找应付紧急事件的新渠道。

第14节：第二章 修炼好心性(7)

（13）努力改进人际关系。建立良好的人际关系，以帮助您事业成功，减少挫折，这对于保持良好的竞技状态十分重要。我们不需要那种只会教训人："给我听着，你该怎样做"的朋友，我们生活中所需的是鼓励我们进行创造性思维，以及能够支持我们走向成功之路的那种朋友。主动虚心听取别人意见，善于安排时间，是改进人际关系的重要方法之一。

（14）宣泄、抒发。经常处于精神紧张状态，累加起来，可能会吞噬掉我们健康的机体。我们需要对人诉说自己的感受，哪怕这样做改变不了多少事情。向谁诉说，取决于想要说的内容，必须选择合适的诉说对象。记住，绝对不要将不愉快的事情隐藏在自己的心里。

（15）以仁待人。当别人身处困境时应乐于助人。在这种时刻，他们最需要您去倾听他们的诉说，需要您给予帮助。俗话说，善有善报，如果您有朝一日也出现某种危机之时，如果对方是一位真诚的朋友，他也会来帮助您的。

（16）不传闲话。传闲话会招来仇恨和互相猜忌，也容易使您失去朋友。当您向某人传闲话时，他也会猜想您是否也说过他的闲话。生活中有的是问题，够您去忙的，犯不着背个"小广播"的名声去费唇舌，给自己添麻烦。

（17）灵活一些。我们要完成一件工作，可能有许多方法，您自己的那种方法不一定是最好的，或者虽然是最好的方法，但不一定行得通。如果您总认为事事都必须按您的想法去做，那么当事情不按您的想法发展时，您就会烦恼生气。其实您的目标只应是把事情办成，至于方法，不必拘于某一种。

（18）衣着整洁。衣服穿得整洁与否，象征您是否尊重别人，当然也象征着您是否自尊自重。衣着不仅在显示您是男性还是女性，还能为您的自身价值和重要性提供一种保证。

在繁忙的工作之余，我们应学会调节自己的情绪，让自己心情愉快地工作。

□人活一世要善待自己

人在遇到困难、失败和挫折时，最希望得到别人的帮助、鼓励和支持。但是，俗话说"劝皮劝不了心"，外力还要靠自己内化，才能从根本上解决问题。所以，一个人遭受挫折后，最关键的是要自我安慰、自我调节，即善待自己。如果成大事者不善于善待自己，承受挫折的心理是无法得以调节的。

人，首先要珍惜自己生命的价值。

人的情绪可分为两大类：一类是有益于身心健康的情绪，如希望、欢乐、恬静、好感等；另一类则是有损于身心健康的不良情绪，如焦虑、愤怒、恐惧、沮丧、悲伤、不满、忧郁、绝望、过度紧张等。医学上将后者称为负性情绪，挫折后产生的就是这些负性情绪，如果负性情绪超过人体生理活动的调节范围，就有引起疾病的可能。医学研究表明，经常出现负性情绪的人，体内的交感神经处于亢奋的状态，会释放大量的活性物质。如人焦虑时能释放出大量的肾上腺素，精神过度紧张可放出大量的去甲肾上腺素，使人体代谢旺盛，心肌耗氧量增加，心跳负担加重，冠状动脉痉挛，于是便会引起心肌缺血、缺氧，导致心律不齐、心绞痛、心肌梗塞等疾病。医学上常讲，三分病七分养。假如一个人患了病，如果他自己内心不想医治，不与医生配合，那么即使用最好的药，也无济于事。

大多数性情暴躁、负性情绪多的人，血胆固醇值也会增高。据报道，我国有一位生理学家性情暴躁，他曾预言自己将死在惹他动怒的人手下。后来，他果真在一次医学讨论会上，因勃然大怒，致使心脏病突发而当场死亡。

强烈的挫折或重大的打击会引起人过度惊恐或忧愁，焦虑、失望、暴怒等都能给生命带来严重威胁。悲伤、气愤、惊吓过于突然或严重，常会使人受到刺激，忧郁成疾甚至活活气死。

恶劣的心理状态和强烈的不良情绪，对人的大脑皮层会产生有害的刺激，会改变大脑对人体心脏的控制，甚至损害心肌功能、扰乱心律，从而危及生命。

医学专家的研究结果还表明，绝望者的死亡率是一般人的五倍。在心脏病或其他疾病患者中，即使是中等程度的绝望也会增加死亡的可能性。

近年来，越来越多的人死于癌症，因此人们几乎到了谈癌色变的地步。可是医生却告诉我们：真正是因癌症病魔而死的人不足1/3，其余2/3的人都是给癌症吓死的。有很多人一听说自己患了癌症，就感到自己必死无疑了，于是他们拒绝医生的治疗，即使勉强接受治疗，内心深处也早已放弃了希望。殊不知，放弃了希望就等于放弃了生命啊!

心理学家说，人受挫折后如果陷入负性情绪而不能自拔就等于自杀。所以，当你遭受挫折后为某种不公平而愤愤不平时，你不妨问问自己："我还能活多久?"沿着这样的思路想下去，就会倍加珍惜自己的生命。人的生命只有一次，不会再有第二次。一个人有了生命的危机感之后，才会成熟、聪明起来，才会活得充实而有意义。每当问起自己"我还能活多久?"时，心里就会忽然变得一片空明--没有芥蒂，不再计较，也不再为名利所惑，而只想紧紧抓住有限的生命，做点自己愿意做的、有价值的事，不至于撒手西归之时，愧对父母和亲友、愧对国家对自己的培养……当一个人因受到不公平待遇而产生极强的挫折感，进而得了一场大病时，住院期间，人一般会大彻大悟，觉得自己太傻了、太可笑了。计较那些什么名啊、利呀，又有什么用呢?气死了谁赔自己的命呢?是命重要还是名利重要呢?想到这些，人心里就无限宽阔，从此之后，再也不去计较名利，哪怕受到多么不公平的对待，都能在一阵痛苦之后，泰然处之。很多人舍本逐末，并不懂得生命的宝贵，为得一官半职而卧薪尝胆，或为小名小利而打得头破血流，目的达不到便幽怨、便苦恼、便痛不欲生，糟蹋自己而不知。

第15节：第二章 修炼好心性(8)

人类似乎有一个共同的弱点：对自己拥有的东西并不珍惜，一旦失去，才会估量出它的真正价值。有一篇荒诞小说叫《自杀俱乐部》，这个俱乐部是专门为准备自杀的人服务的。它让你在死前享受到所有的人间乐趣。于是，一对想自杀的青年男女在这里相遇后相爱了，当他们认识到自己的想法很愚蠢而准备继续活下去的时候，毒气已经放了进来，他们除了死已别无选择了。

在死亡面前，人生的一切真谛都会向你涌来，但残酷的是，当你大彻大悟之后，却为时已晚。所以，在生活中要常想着珍惜生命。这样想了，就会自觉地超越痛苦。

世上永不凋谢的花一定是假花，完全红透的苹果一定是假的。一个人一生不可能永远生活在欢乐与幸福中，痛苦是正常的，能够品尝痛苦但不被痛苦压垮的心灵才是真正健康的。欢乐是一种很高的人生境界，一个人要保持一种永恒的欢乐并不是一时的高兴，那将是一种乐观向上、积极进取、淡泊名利的人生态度。经历了无数苦难都没有被苦难伤害自己身体的人，才能真正体会苦尽甘来的滋味。

人，其次要会保护自己。

许多挫折都是人为造成的，有的人因为太锋芒毕露，棱角太强而挫伤了别人也害了自己，这种人就是不会保护自己。所以，有才华的人必须把保护自己也算作才华之列。一个不会自我保护的人再有才华，也会使才华过早地埋没，而不能为社会做更多的事。例如，田汉的一生，"悲"多于"喜"，"苦"重于"乐"。他生于乱世，死于乱世，尝过追求理解的兴奋与快乐，也忍受过幻灭的悲哀与苦闷。他胸无城府、不谙世故，不会保护自己。他浪漫多情、痴迷艺术，在复杂的现实人生中他注定要吃苦受难。像田汉一样不会保护自己的有才之人受挫者不乏先例，让世人为他们惋惜。为了避免再受挫折，凡是棱角较强的

人都必须学会保护自己。那么，如何保护自己呢?这就是要学会外圆内方。

外圆内方是处事中最经典的哲理。人无论处在何种地方都喜欢听赞扬之词，即人人都希望得到社会的承认，这也是人之常情。会为人处世者，此时必然是避其锋芒，即便觉得别人干得不好也不会直言相对；生性油滑、善于见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁；那些忠直之人，此时也许要实话实说，这就让人觉得你太过莽直、锋芒毕露了。有锋芒也有魅力，在特定的场合显示一下自己的锋芒，是很有必要的。但是如果太过，不仅会刺伤别人，也会误伤自己。做大事的人，过分外露自己的才能，只会招致别人的嫉妒，导致自己的失败，无法达到事业的成功。更有甚者，不仅因此失去了政治前途，还会累及身家性命。留得青山在，不怕没柴烧，有才华要含而不露，对他人不可过于耿直地指责和批评，这便是外圆内方。

外圆内方并不是要违背人格去圆滑地做人，而是要你在坚持原则的前提下讲究说话的艺术和方式，这样既可以表明自己的见解，达到自己的目的，又不会伤害别人，也保护了自己。尤其在纷繁复杂的人际关系中外圆内方更加显得重要。

□培养健全的性格

人类已经跨入了21世纪。做一个身心健康的人，是人类发展自身、完善自身的美好愿望与追求。只有心理健康，一个人才能保持身体健康，才能少生病或不生病。只有做到心理健康，一个人才能泰然面对复杂、纷繁的世界，才能从容参与、适应现代快节奏的社会生活，取得人生的成功。人怎样才算心理健康呢?美国心理学家罗杰斯提出的"未来新人类"受马斯洛提出的"自我实现的人"的心理健康的标准影响较大。这里提出的"未来新人类"，绝不是某些作家笔下的那些颓废、无聊、萎靡、放纵、不负责的人。恰恰相反，"未来新人类"具备如下优秀的性格特征：

1．开朗开放，超越自我

具有开朗、开放的人生态度，对世界(个人内在、外在世界)、对个人的经验开朗、开放，不固执己见、冷漠、呆板、闭锁，有崭新的视野与生活，有崭新的观念、思想和鉴赏力。在日常生活世界中，可以重复敬畏、快乐、满足、惊讶的神秘玄妙的心理体验，可以感受浩瀚澎湃的心潮波澜，从而领悟人生世界的无尽。在生命中不断寻求生命本身的意义，超越小我。

2．活力自信，淡泊名利

这种生活态度并不重视物质享受，而重视生命的过程。清楚地觉察人生是一个经常变化的过程，深知变化过程中存在困难和冒险，但却充满活力。面对生活中许多的不肯定，不会惊惶失措，并能容忍新奇和不熟悉事物所带来的疑虑，认为失败和挫折是生命的一部分，具有勇敢及遭受失败时的复原力，具有人生的自信；不在乎物质享受与报酬，金钱、名利与地位等都不是人生目的，尽管也懂得享受丰裕悠然的生活，但却不把这些作为生活的必需品；对现实有较强的洞察力并与现实有较良好的关系，对周围环境中的人和事物都有敏锐的警觉。

第16节：第二章 修炼好心性(9)

3．宁静致远，进退有度

渴望人生能达到宁静致远的境界，平衡与进退有度。视生活是均衡，在任何事上很少是过度的。与宇宙大地融合一致，与大自然和谐共处，备感亲切。关注生态并照顾生态，能从大自然的动力中获得欢愉，但无意征服大自然。反对将科技用来片面征服自然世界、控制人类，而且很愿意支持科技促进人的发展。

4．爱心互助，明辨真伪

渴求人与人之间真实可靠的亲密关系，能与他人建立深厚的人际关系，有吸引力，能叫人欣赏及追随，有选择地交朋友。

5．整合心灵，思维统一

渴望成为整合的人，不喜欢支离分割的内心世界。努力争取过一个整合的人生。个人的思维、感受、身心、心灵等在个人的经历中，都能有良好的整合。

6．自我接纳，直面现实

能够认识和接纳自己人性中的种种缺点，种种不完美、软弱和短处，不会因为存在不足而感到羞愧难过，或因此否定自己。不但接纳自己，同时也接纳和尊重别人，故而也不会批评别人这些缺点。诚实、开放、真挚，不装腔作势，不遮掩文饰，也不自满。对自己、他人及社会的现况极为留心，同时更关心如何改善现实与理想之间的差距。具有自发性，不受传统惯例的束缚，不是顺命者，不是盲从附和的人，但也不会只为叛逆而做叛逆者。其行动动机不是由于外界刺激而产生，而是基于内在个人成长发展的动力和自我潜能的实现。

7．关注社会，尽职尽责

以问题为中心。犀利健康的人都不会以自我为中心，而将目光都集中在自己以外的问题上。更富有使命感，常常基于尽责任、尽义务和尽本能的意识行事，并不依照个人的偏好为人处事。

8．超然脱俗，处变不惊

有超然脱俗的本质、静居独处的需要。心理健康的人懂得享受人生中孤独和退隐的时刻，这一特征可能和一个人的安全感与自足感有关。当面对一些会令一般人不快的事情时，可以保持冷静，处变不惊，甚至可以表现得与众不同和超脱社群。

9．修身自制，开发潜能

有自制力，不受文化背景和周围环境影响，虽然也依赖他人来满足一些基本的需要，如爱护和安全感、尊重和归属感，但其主要满足却并不依赖这现实的世界，其重视的不是一般外在的满足，而是自己潜能和个人资源不断得以发展和成长。心理健康的人都有高度的德行，他们将手段与目的分得很清楚，让目的支配手段。

10．谦虚民主，以人为师

具有民主的性格。心理健康的人对他人极为尊重，并不会因阶级、教育、种族或肤色歧视别人。因为其清楚自己的认识很有限，因而有谦虚的态度，随时准备向他人学习，尊重每一个人，认为他们都可随时帮助自己增进知识、做自己的老师。

11．风趣幽默，富含哲理

具有哲理的、无敌意的幽默感。其幽默感并不是普通的幽默感，而是自发的、富含思想性的、能透彻地显示个人生活体验的幽默感。这种幽默不含敌意，不高抬自己，也不讥讽嘲弄他人。

12．创造思维，天真率直

创造力，是一种蕴藏于每一个人内心潜在的创造力，不是指那些出自特殊才干的创造力，是一种新鲜的、天真的、直接的看待事物的方法，具有各种不同类型。但一般来说，人所具有的这种创造力通常都在文化熏陶的过程中被摧毁和淹没。

□把"功名利禄"放在心上

精神空虚也能算病么?回答是肯定的。精神空虚所导致的"生命意义缺乏症"，对个人、家庭及社会的危害不容小觑。君不见在现实生活

中，许多人精明能干，下海经商，开公司办企业，成了腰缠万贯的大款，人人羡慕。然而，他们在赚了钱成了名之后，有些人只沉溺于灯红酒绿之中，醉生梦死；有些人被"白色幽灵"所俘虏染上了毒瘾。有人说这是愚昧。

其实，他们谁也不愚昧，有谁见过愚昧无知者能挣大钱干出业绩来?他们何尝不知道寻花问柳、吸食毒品会导致病魔缠身，最终落个身败名裂的可悲下场呢!

随着社会进步，我们已步入一个价值多元化的时代，也是最易让人们感受生存挫折的时代。在物质文明高速发展的今天，精神文明的发展有时却显得有点儿苍白无力，致使不少人特别是中老年人感到精神空虚，活着无意义，陷入这种沼泽而无法自拔。这种生活意义的迷失和价值观上的功利主义，便会使人感到生存受到挫折，觉得活着没意思，心灵空虚精神苦闷，这便是"生命意义缺乏症"，心理治疗学上称为"精神神经症"。它与传统心因性神经症的区别在于，其病因不是情绪方面，而是精神方面出了偏差，人性方面出了问题。

第17节：第三章 以积极的心态融入社会(1)

人是地球上惟一追求意义的生物，追求人生的意义是人的本性。红尘中的芸芸众生，为追求美好的物质生活，而东奔西走去拼搏奋斗，以求过得快乐幸福，实现自我价值。但有不少人拥有常人无法比拟的物质享受，却不觉得有什么幸福，也感不到它有什么价值。于是便去寻找其他东西，想来弥补空虚的心灵，不少人去吸毒，让毒品来麻醉自己，过那种"飘飘欲仙"的虚幻生活，明知会毁了自己也不在乎。经历了人生坎坷，过了大半辈子的中老年人，之所以发生迷失自我的现象，也是功利主义价值观在作怪。他们面对人生的秋天，尤其是患有不同疾病的老人，容易产生悲秋的心理，精神上被空虚和死亡的恐惧所困扰，认为"人生一世，草木一秋"，成也好败也罢，谁都难免去火葬场化为一缕青烟。

为此，有必要对患"生命意义缺乏症"者进行心理剖析。关于生命的意义，见仁见智，人对它的渴求是极为强烈和迫切的。可以说，任何不考虑人生意义的生活，都不是人的真正的生活，只有追求人生的意义，生命之光才会得到升华。在人的社会实践中，执著的追求，不懈的努力，迟早都会有所创造、有所收获。就像我们去登山看日出一样，攀登就是意义，就是追求，因为心中憧憬着拥抱太阳的希望。丰子恺在《辞缘缘堂》一文中说得好："只有希望中的幸福，才是最纯粹、最彻底、最完全的幸福。"德国哲学家康德曾说过："人们要想幸福，但人们想要值得的幸福。"

为什么有些人特别是中老年人会迷失自我，患上生命意义缺乏症呢?从客观上说，他们面对身体的逐渐衰老，开始考虑死亡这一问题，尤其是垂暮的病人，容易产生恐惧和空虚，一切希望随着死亡而灰飞烟灭，便认为人生是一场空，最终是无意义的。因此，对待心灵空虚必须给予心理治疗。

"物壮不老，是谓不道。"人就是此物中的一种，逃不了生老病死的自然规律，那么是不是说死亡能销毁人生的一切意义呢?不是的。人虽然最终的命运都是死亡，但死的意义有所不同，有鸿毛泰山之别。关键是对待死亡和生命的态度，生命意义缺乏症者应该清醒地认识到这一点。

"功名利禄，逐世转移"，莫陷入功利主义价值观的泥潭。"高风亮节，千载长存"，以正确的态度对待人生，认识到人生并不空虚，应肩负起自己的责任。我们还应看到"人事有代谢，往来成古今"，生命的有限性是人类生命的实质特点，也是生命意义真正的组成要素，正因为人生是有限的，才使我们有一种紧迫感、使命感，为实现人生的目标去工作、去奋斗，珍惜光阴也就是珍惜生命。

明白了这个道理，就应树立起科学的世界观、人生观和价值观，保持淡泊宁静的心态，坦荡豁达地去生活，这才叫潇洒走一回。

第三章 以积极的心态融入社会

我们做事不是为了给别人看，而是为了自我充实、自我满足。如果凡事都要别人肯定，自己才能高兴，那也太可悲了。活在别人的"眼光"里是很累的。

□活得简单就潇洒

人生在世，主观上追求什么，就能从根本上决定一生的命运。追求功名利禄的人，整天考虑的是他人对自己如何如何评论，必然活得累。自觉追求淡然恬静的人，自然是荣辱毁誉不上心，按照自己的原则做人，做个古人所说的"没事汉，清闲人"。

个人在与社会、与群体相处的时候要和谐，尽量把小我融入大我之中，必要时甚至需要达到忘我的境界。但是，在自然之"我"与精神之"我"这对关系中，又应强调后者：物质生活清贫，精神生活却应富有。不管外界有多少有形无形的枷锁，精神意志却是自由的，"泽雉十步一喙，百步一饮，不蕲畜平樊中，神虽王，不善也"。山鸡宁愿走十步或百步去寻到饮食，也不愿被关在笼子里做一只家鸡；帝王虽然神

圣，却也没有什么好的。这一点，与西方的"存在主义"代表人物萨特似乎不谋而合。萨特在他的《苍蝇》一剧中，借众神之神朱庇特之口说："神与国王都有痛苦的秘密，那就是--人类是自由的。"

"没事汉，清闲人"不是无所事事，游手好闲者，而是精神自由的人，自由是宝贵财富。诚如卢梭所说："在所有的一切财富中最为可贵的不是权威而是自由，真正自由的人，只想他能够得到的东西，只做他喜欢做的事情。""放弃自己的自由，就是放弃自己做人的资格，放弃人的权利，甚至于放弃自己的义务。"当然，自由不是随心所欲，任何自由都是有限度的，有规则的，所谓"绝对的自由世界"纯属子虚乌有。

说到底，自由就是顺心尽兴，但能顺心尽兴不是酒色财气，吃喝嫖赌，而是有追求，不贪心，心性不可太盛，要奉献，但不亏心。要顺和，但不违心，不同流合污。所谓有追求，不贪心，心性不可太盛，就是说，人生无论宏大的还是微小的，总要或总在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有。人要生存，要生活，就要有一定的物质保证，以满足起码的生存需求。适当的物质追求也是天经地义，无可厚非的。即使功名利禄，只要是付出所得，似乎也应受之无愧。但若对于这些东西的需求，变成无止境的追求，并以此作为人格追求，价值追求，必然会贪心不足蛇吞象。即使一次评职称，一次调级，一次提干没能满足，甚至其中有明显不公，也不可耿耿于怀，伤心劳神而穷追不放，甚至于放肆撒泼。这样既无面子，又不宜养生。

第18节：第三章 以积极的心态融入社会(2)

要奉献，但不亏心。就是说，奉献作为一种社会公德，伦理道德精神，它本身是高尚的，也是每个凡人或多或少可以做到的，所以不仅社会应提倡这种精神，作为个人道德修养，乃至于养生，都可努力去做。

与人相处得理时，别咬住不放，得饶人处且饶人，尤其那些非原则的小事不要太认真儿，闹得不欢而散。如此日久天长，就成为"有人缘"的好人。但是生活是复杂的，处处有矛盾，事事有原则。

经验告诉我们，心愿与现实常常阴差阳错，或歪打正着。你想当演员，各种因素却同时把你定在工人的位置上，成不了"星"还得钻地沟。但只要肯努力，抱定希望，不断充实自己，"是金子早晚会发光"，"天生我才必有用"。"哀莫大于心死"，只要"不死心"，精诚所至，金石为开，最起码也落个精神充实自由，在精神世界里汪洋恣肆、自由腾飞。

还是卢梭说得对："人的自由并不仅仅是在于做他愿意做的事，而在于能够做他不愿做的事。"这里所说的自由，主要是指人的自我精神的自由而非行为的不自由。正是出于义务和责任需要，精神的自由虽受客观制约，但它相对行为自由拥有更大的天地，更辽阔遥远的时空。

□走出封闭的自我圈子

有一位女孩，读高中一年级。随着青春期的到来，她慢慢地产生了摆脱父母的心理，开始有自己的书房和小书桌，每天偷偷地写日记后，藏在抽屉中，不让妈妈看。她希望用自己的内心去体验世界，可是面对纷繁的现实世界，繁杂的人际关系以及沉重的学习压力，又感到一种内心的不安全感。于是，她开始变得孤僻，害怕人际交往，在内心中产生一种莫名其妙的封闭心理。有时，一个人跑到小河边望着宁静的河水流泪，顾影自怜。她渴望与同学进行交往，羡慕其他同学

快快乐乐，无忧无虑地参加集体活动，可她却又害怕主动与别人交往，还抱怨别人对她不理解、不接纳。

这种心理特征就是心理自我封闭，与外界隔绝，孤单寂寞，生活在个人小圈子里，难以与人交往，发展到一定程度，就成为一种心理疾病。

为什么会有这样一种自我封闭心理?

一般来讲，有这么几个原因：

1．过分自尊

世界著名心理学家马斯洛的自我实现心理学，提出了人的自尊需要。其实，每个人都希望自己得到公众的尊重和喜欢，但是这种自尊的需要仅仅是自己本人的一种希冀，能否在事实上得到，则取决于公众对自己言语、举止、行动的评价和肯定。如果说将自尊的需要作为一种行动去指导自己的行为，这本没有理论上的错误。问题是这种自尊心理不能过分。一个人在社交中过分自尊心理占据指导和支配地位，就会怕自己的行为失当，怕人们会怎么看待自己。甚至有时会因为过分自尊心理之故，而不愿与比自己强的人交往，担心相比之下，会掉自己的"价"，失去尊重。如此思来想去，就会把自己封闭起来，不与外界往来，孤家寡人，慢慢地就难以适应现代社会了。

2．有自卑情绪

自卑是人们对自己虚设的一种自我否定，也就是说"自己瞧不起自己"，缺乏自信和自强。这种心理一般表现为害怕失败，或者说不能正确对待失败。日本有学者研究认为有自卑感的人，一般属于下列十种类型之一，或是合乎其中两种以上：

（1）为了追求超过限度的愿望而心焦气躁。

（2）由于企求赞赏的愿望太迫切，不时露之于言表。如未如愿，反过来责备别人。

（3）产生自己是十全十美的错觉，因而自以为能够产生本身产生不了的力量。

（4）企盼做出超出能力的事，由于达成无望，因而经常消极地嘲笑自己。

（5）曾经在竞争上输给别人，却一直难以忘怀。

（6）被别人的成功所压倒，叹息"鸿运"没有降临到自己头上。

（7）没有测量自己的尺度，总是以别人的尺度测量自己。

（8）逢人便说："我的工作条件不好怎能成功?"借此逃避自己的责任。

（9）经常担心被别人看穿了自己的烦恼，因此与人接触总是戒意在先。

（10）不敢面对缺乏能力的自己--刻意逃避自己。事实证明，有自卑感的人，总是畏畏缩缩，社交时自然"不战自败"。

3．受羞怯心理的影响

怕羞者常常担心自己被别人否定，他们总是把别人看做是自己的法官，这样一来，跟其他人在一起就会感到不自在。特别是和名人或比自己水平高的人交往，这种"不自在"好比芒刺在背，久而久之就会把自己封闭起来，不与他人往来。

4．愚昧无知

一位西方心理学家指出："愚昧是产生惧怕的源泉，知识是医治惧怕的良药。"例如他人正在谈论的一个话题，如果一个根本不知晓此类问题的人，在这种社交场合下，他若不是介入谈论，就会明白地告诉他人自己是无知于此道；若是介入谈论，便会由于无知而"出丑"，所以这种进退维谷的局面，便会使他封闭自我，不参与社交，孤立于一隅。

第19节：第三章 以积极的心态融入社会(3)

要走出自我封闭的圈子，就要克服上述心理障碍，正确认识自己，勇敢面对社会面对他人，才能走向成功人生。

（1）要有社交成功的愿望。只要你想进入大家的圈子，想成为社交的一员，想受到大家的欢迎，想有许多朋友，你就会努力去学习社交，你就会调动你的一切智慧去掌握社交的技能，你最终就会学会社交。

（2）要敢于表现自己的长处。每个人都有自己的长处，只要你相信自己有能力去和别人交往，你就会发展自己的长处，不断地显示自己的长处，你就会吸引别人的注意，你就会找到自己的志同道合者。不要怕自己不行，要相信自己会比别人做得更好，只要你有自信，你就会使自己的长处得到充分的发挥。

（3）在别人面前承认自己的缺陷与不足，不但不会丢脸，反而会赢得别人的尊敬。每个人都有自己的短处，敢于承认自己的短处的人是最勇敢的人。很多人不敢在别人面前承认自己的缺陷和不足，就害怕别人看不起他，其实"头上的烂疮疤盖是盖不住的"，只有承认它的存在，才有改正的可能。另外，每个人都有不足，你承认自己不足也没有什么可丢人的。相反，你承认自己不足大家会认为你是个诚实的人，值得信赖，就会愿意结交你，和你成为朋友。

（4）多与别人交谈，敞开心扉，能容他人，他人也就能容自己。话是开心的钥匙，只要与人交谈就会收到交际的效果。多与人交谈就会渐渐地敢于说出自己的心里话，就会与人坦诚相待，就会容许别人发表自己的见解，彼此相容就会达成一致，就会建立友谊，你也就学会了交际。

□多注意好的一面

社会上让人看不顺眼的东西比较多，但在一个人的眼里看不顺眼的事太多，那就有点不大正常了。当他很随意地对周围的人和事品头

论足、说三道四的时候，很可能在别人眼里，他才是最让人看不顺眼的。

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感，很有观察力，但对别人的优点却视而不见，甚至会光凭想象地大谈别人的缺点。在街上看到一个涂着口红的女孩，他会马上对边上人说：这种人太俗气了，一点不懂高雅。在他眼里，这个世界的一切人和事都应该和他自己想象的一模一样。

有这种倾向的人也可能是为了故意显示自己有思想、有个性。只要有人在场，他就会故意找出一些"不顺眼"来，大谈特谈，当然在场的人是越多越好。他会谈这个世道是如何不公平，那些领导是如何无能。实在没话好讲，他也会说上一句"那个清洁工扫地动作是多么笨拙"。似乎如果让他来，这个世界会马上变个样。当然，有时候，他会为了投同伴的口味而故意"发表高见"。

有这种倾向的人更可能是出于嫉妒，出于不得志。人在不得志的时候是会发些牢骚，在嫉妒的时候也会说些难听的话，但一个人动不动就嫉妒，动不动就觉得不得志，那就有些不正常了。看到邻居王总换了套大房子，就会十分肯定地说"起码有一半钱是贪污的"，看到科室里的小伙子被提升了，又会逢人便说"不知要送多少礼"。

一个人如果看不顺眼的东西太多，那他肯定没有好的人缘。面对一个动不动就说人风凉话的人，你自然会担心，说不定哪一天他也会在背后说你的风凉话。这样，谁还敢和他深交?"看不顺眼"的人总会自己把自己拖入一个孤独的境地，也会被别人看做一个性格怪异的人，一个缺少人情味的人。

要试图改变这种心理，首先要试着让自己多看别人的优点，多替别人着想，多去理解别人。也可以试着换位思考一下。有时候要替别人想想难处，一个领导见到上级总会满脸堆笑地恭维一番，这不能一概以"虚伪"定论，换了你也许也会这样，说不定你还是有过之而无不及。其次，心里要明白一个道理：你看人家不顺眼，别人也会看你不

顺眼。你多看别人的优点，人家也会多看你的优点。这可谓人际交往中的"等价交换"原则。

□掌握社交的基本技巧

现在社会交际越来越宽泛，需要与每个人建立友好的关系，才能够使自己立于不败之地，创造成功人生。要做到这一点，就必须掌握一定的社交技巧，有人总结了人际接触的十六招，供你参考：

（1）尽可能面带笑容。交际时，笑容就可以打消对方的戒备，使你们之间的距离缩短，产生一种亲切友好的气氛。

笑容也可以帮助你产生信心，当你面对客人的时候，笑意出现在脸上，你就会对自己的交际产生自信，你会下意识地说，我能行，我会应付得很好。

（2）尽可能在与对方接触的初期以名字称呼对方，产生亲切感。在交际中，最大的失误就是忘记对方的名字，这常常造成很尴尬的局面。如果你要在交际上获得成功，最重要的就是一定要牢记对方的名字，在见面的时候要能叫得出来，这样就会一下子在对方的心里留下对你的好感。

第20节：第三章 以积极的心态融入社会(4)

（3）和对方交谈时应有约60%的时间看着对方，以示诚恳。人和人的交流，不光是语言的交流，在说话的时候，人是流露着丰富的感情，这些感情如果不能交流，那么谈话就会变得枯燥乏味，就会使对方产生厌倦。

和人交谈时，一定要看着对方，一方面显得你很真诚，很渴望听人说话；另一方面，显示你很尊重对方，显示你有礼貌。

谈话时看着对方，你会发现对方的真实心理，你会进入对方的情感世界，获得更多的交际信息。

（4）设法给对方一些东西，即使是一张名片或一张纸条之微，也会有助沟通及显示诚意。交际就是为了促进友谊，有时候，友谊要深入发展就要有实际的表示，送一张名片或者写一张便条，都会表示你对友谊的重视，会使对方对你产生好的印象。

（5）如有可能，应设法与对方做某种简单的身体接触(最简单的是握手)。握手现在成了交际中常见的一种礼节，身体方面的接触是友谊深入发展的标志。特别是男女之间的友谊，发展到一定的时间，就会有身体方面接触的渴望，如果一直不接触就会使关系渐渐地冷却。

（6）交谈时要表示亲切，可把身体向前靠，两手张开，两腿不要交叉坐。和人交谈时，两腿交叉是在用身体语言表示不合作，这些都是心理学研究的结果，所以，你在社交场合与人交谈就要注意这些细节，避免让人产生误解。

（7）以手势等身体语言，强调嘴里说的话。说话时，人的全身都在传递信息，最突出的就是人的手势，手势能使话语里的多余信息得到充分的表现，并且能增强说话的力度和强度。

（8）与对方并排坐能增加亲切感，否则坐在与他成90°的位置也胜于对面而坐。说话时与人对面相坐，容易使人产生对着干的错觉，同时对面坐使人感到不自在，因为使人觉得全部在你的审视下，有一

种被你全部掌握的感觉，不利于人际交流。并排或者斜对着坐，就不会产生这种感觉，人就会显得很随便，很自然，就会使谈话顺利而热烈地进行下去。

（9）对方说话时应不时通过点头示意，或说"是"，或发出"唔"之类的声音，来表示同意他的论点。交谈时，人家在讲话时，你要配合讲话的内容，不时地做出反应，这样对方就会觉得你在认真地听，所以，虽然你只是发出"嗯"、"啊"的声音，但是能表明你们在进行着交流。

（10）说话时偶尔引述对方刚才说过的话。

（11）向对方简要复述他已表达的观点。说话时，不断地复述对方刚讲过的话，一方面表示你刚才是认真听取了对方的话，另一方面表明你对对方的尊重，使对方觉得他的话有一定的意义和价值。这样对方就会对你产生遇到知音的感觉，你就能获得对方的友谊。

（12）如果同意对方的言论应公然表示，并说明为何同意。对方在说话时，有些观点与你产生了共鸣，你就应该立刻表示赞同，并且说明自己的理解，这样你就会在对方心理留下深刻的印象，使对方对你产生好感。

（13）设法根据对方的观点发挥。最使对方对你喜欢的方法是对对方话语的深入理解和发挥。如果你能把对方的话语发挥到一个高度，让对方产生自己是很了不起的人物的感觉，那他一定会对你喜欢得不得了。

（14）不要在交谈前先对对方有成见。人是在交际过程中才能发展友谊，如果你对人事先就有了成见，就会使你在和人交谈时不能正确理解对方的话语，即使对方的谈话是真诚的，你也不会接受对方的友谊，这就使谈话失去了应有的意义。

（15）如果你不懂一件事，千万不要装懂；如果说错了，应当承认说错。交际场合会涉及很多事情，有些事情是我们的知识范围之外的，这时候就应该虚心请教别人，千万不能不懂装懂。因为这时候不

懂装懂就会产生笑话，就会使你的社交形象受到严重的损害。说错话是常有的事，及时地纠正会使人对你产生敬意，如果错了还要强辩的话，只能让人对你产生反感。

（16）如果你没法同意对方的观点，先说你自己的理由，然后才说因为"我对尊见未敢苟同"等。

社交的方法很多，但是，最根本的一点是：懂得尊重对方，让对方认为自己是个重要的人物，满足他的成就感。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你。

学会社交，你就能立足于社会。

□精心选择朋友

选择共事的人是重要的。朋友的选择也是很重要的，特别是在你日后能取得什么样的成就和你将来会拥有什么样的选择机会这两方面，朋友的影响尤为重要。

对孩子的交友，父母总是很关心，甚至孩子感到这种关心是不是有点过分了。但是，你的父母现在懂得，你自己以后也会知道：我们相处密切的人对我们生活的影响比什么都大。关于这一点，理由很多，但是最重要的一条是，我们总是以其他的人做榜样的，并以他们的言行作为我们行动的指导，而亲密的朋友其榜样作用又是最强有力的。

第21节：第三章 以积极的心态融入社会(5)

因此，你要考察一下你的四周，你将来的生活方式与你朋友现在的生活方式很可能是相似的。原因之一是，你自觉、不自觉地模仿你朋友的生活方式。如果你的朋友太年轻，谈不上什么一定的生活方式，那么，就注意一下你朋友的父母吧，他们预示着你几年后的生活方式。这种预示当然远非正确的；但是，它是你现在可能效法的生活方式中最有可能性的一种。

无论你在以后的几年中选择什么团体为伍，你的倾向、举止和观点将变得越来越像团体中的人(他们也变得越来越像你)。例如，一个艺术专业的学生搬进一间宿舍，这间宿舍住的是学别的专业的学生，譬如说学的是自然科学，而且他们在宿舍中占主导地位。这样，那个学艺术专业的学生就会倾向于自然科学，甚至改变原有的专业去学自然科学。假如他长期生活在这间宿舍里，他对自然科学的情感就会超过那些只跟本艺术专业交往的人。久而久之，少数派变得像多数派了。这变化并不必然是普遍的、确定的，但是一般的倾向是如此，并且包你也会遇到。好些年后，你将变得越来越像你的大多数朋友了，而他们也变得更像你了。

另外一个重要的含意是：你要相当审慎地选择好你的朋友。因为这对你的行为有很大的影响，通过与那些你希望效法的人密切接触，你会朝着你自己满意的方向变化。

相反地，你交往的人是些有问题的人，你可能会发现你自己也变成有问题的人了。假如你的朋友是一群失败者，假如他们总是违法乱纪，假如他们胖得不成样子，假如他们是穷光蛋，假如他们经常酗酒，大量吸烟，严重吸毒，假如他们在学校总是闹事，假如他们每天浪费时间看电视，假如他们试图粗鲁地解决他们的大部分问题，那么，你有可能滑到同样的坏习惯之中去。交这类朋友，你只会染上众多恶习，而不可能得到什么好处。

幸运的是，事情总有好的一面，假如你的朋友是有才能的人，假如他们学习成绩很好，假如他们体贴别人，假如他们身体很棒且体形健美，假如他们适可而止地饮酒、抽烟及服药，假如他们是幸福的，假如他们积极地参与诸如唱歌、跳舞、体操、美化环境、科学竞赛等活动，培养有益的爱好，或者工作干得很不错，那么，你也很可能积极地参加这些活动。

尽管这些意见是针对学生而提出来的，但这些因素在你整个一生都发挥作用。不管你是17岁，还是37岁、67岁，朋友都会对你的生活有很大的影响，特别是对你人生态度和观点影响很大。

另外，你应该懂得交朋友。最会交朋友的人常常最不需要他的朋友帮助。假如你把战友当拐杖，假如你经常依靠别人，不能自立，假如你从友谊中获得的东西多于你给予友谊的，大家就不会欢迎你参加他们的圈子。令人遗憾的是：那些只是拼命从朋友中获得东西的人朋友最少，这正如其他领域中的事情一样。

□不要凭义气行事

江湖义气是古代法制混乱的产物，随着社会的进步，人们的行事原则都要以法则为准，如果还抱着江湖义气不放，就只能回到几百年以前去了。

其实我们为人处世有两条原则，一是以做好事为标准，二是以处好人为标准。有人把前者作为最终目标，而有人却以后者为目标。如果以后者为目标，那么他的一切将以讨好别人为出发点，以情面为准则，这种人是肯定做不好事的。光凭义气行事的人就是以处好人作为他毕生的目标，似乎一辈子有许多哥们朋友夸他够义气，他也就心满意足了。这是很不足取的。

在一般情况下，朋友间互相帮助并没什么不可以，但如果其中掺入"义气"两字，就会生发危险。有的人能清醒、理智地对待问题，那么当互帮互助和原则问题发生冲突时，就能以遵守法则为重；而如果

一味以义气为重，那就可能冒犯法则而尊重义气，到头来是害了自己。这样的例子是举不胜举。

要把义气之害减到最低程度，首要的任务是学法，把法律牢牢地记在心头，当你冲动的时候，它会及时浇水灭火，让你害怕，让你清醒。

其次，要养成不轻易承诺的习惯。有些人是因为要面子而随口承诺别人，然后为保面子而铤而走险，结果是丢大面子。所以要保面子就要舍得丢小面子，在开始的时候要考虑清楚，有时，犹豫一下是好事。最后，要勇于拒绝别人。如果明摆着此事要冒险，那就该想想：对方不顾我的安危让我去犯法，这是不够朋友的，我也没必要太够朋友。朋友首先应为对方考虑，如果为了自己的利益而让朋友去冒险，那是卑鄙的，完全可以理直气壮地拒绝。

□处世不可一味忍让

第22节：第三章 以积极的心态融入社会(6)

"小不忍则乱大谋"，要想成大事必须暂时忍小痛，但绝对不是叫你总是忍，一味的忍肯定是一种无能的表现。

一味的忍让很容易让人感觉到这是你软弱的表现，一个软弱的形象很容易被人瞧不起，进而导致在以后的交往中容易被更多的人轻视、欺侮。有的人确实是性格上天生温和、善良，但要注意从维护自己的形象和利益出发。心里要清楚，对什么人可以忍让，对什么人却不能忍让。如果你的忍让带点"讨好"的味道，那就更大错特错了。靠忍让去换得别人的好感，大部分情况下是适得其反。除非你遇到一个非常善良的智者或者和你一样喜欢一味忍让的人。

一味的忍让还容易让人没有主见，分不清是非。在忍让的同时，总会在是非问题上作些妥协，久而久之，你会发现有些时候自己也搞不清到底什么是对，什么是错。如果在原则问题上一再忍让，有时会害了自己。犯了错误，甚至以身试法，自己还蒙在鼓里。

一味的忍让很容易压抑自己，放纵别人。很少有人能非常轻松地、愉快地一再忍让别人。大多数情况下，在心里总要作一番斗争。忍让的次数越多，越是痛苦。这种压抑的心情会带来很大的副作用，最大的不利是损害健康。同时也放纵了别人，其实也是"害"了别人。一般来说，别人是不会把一再忍让当做适可而止的信号，相反却容易得寸进尺。妻子对丈夫越轨行为的一再忍让，只会使丈夫为所欲为，变本加厉，甚至他会某一天突然认为这是正常的。母亲对儿子不良行为的一再忍让，会使不懂事的孩子误入歧途。一再忍让可能导致最终结果的不可收拾，让人后悔不已。

喜欢一再忍让的人要学着改变一下，应该告诉自己在适当的时候要警醒一下别人，或在关键时候予以回击。对于一些善意的玩笑，一时过火的行为，忍让一下可以显示你的涵养，但对于那些一贯性的、污辱性的甚至无赖性的侵犯，忍让就等于绵羊投降于恶狼面前。这时

候需要的是反抗。当然在此之前不妨先警示一下对方，以示你的风度。即使你也知道反抗的结果可能断绝来往，甚至付出更惨重的代价，你也得奋力去做。即使你力不从心，或者可能遭来更大的侵犯，你也得坚强地去做，因为结果往往是邪不压正。不管结果如何，你要从维护自己的形象出发，从拯救一个丑恶的灵魂出发，给予迎头痛击，代世界教训一下坏人，让他知道，该如何尊重人。

□活着不是给人看的

每个人都有表现欲，有了成绩总希望别人知道，最好能受到赞美，这种心理很正常，但还有种心理也很正常，就是每个人都讨厌别人在他面前吹嘘自己。有涵养的人会顾着你面子，假装微笑，假装欣赏，而你可千万别认为每个人都这么有涵养。大部分时候，你不会那么幸运。很多人会在你吹嘘自己的时候很冷静地刺你一下，把你自我吹嘘时不小心露出的漏洞给捅出来。

喜欢自我吹嘘的人很容易给人以不忠实的感觉，给人留下不好的印象。如果你去面试，想得到一个好的工作，如果怕短时间内不能把你的优点和成绩全告诉对方，于是拼命地显示自己的好，把自己大大吹嘘一下，那么经理会认为你这个人好大喜功，做事肯定不踏实。如果有这样的印象，那你肯定没戏了。

喜欢自我吹嘘的人经常会有意无意地贬低别人。有时候，你并没想到要贬低别人，但在说话时一味强调自己，旁人听了就会感觉到你在抬高自己、贬低旁人。在办公室年终小结的时候，轮到你发言，你一口气罗列了几十条成绩，有些确实是你的成绩，但肯定有些是共同的成绩，你也揽在自己名下，你的同事当面不会说你什么，但会在投票选先进的时候，给你一个零分。

喜欢自我吹嘘的人往往缺少团队、协作精神。他们喜欢表现自己，喜欢抢功劳，喜欢争名夺利。在需要协作完成时，他们首先会尽可能地一个人干，不行的话，他们会在过程中有意识地分清你我，让别人清楚，哪些是自己干的。有能力干倒也无妨，最可恨的是那些干

起事来缩在后面，干完事以后抢在前面的人。当然他自己不喜欢集体，集体也不会喜欢他，所以，喜欢自我吹嘘的人往往是孤独的。

喜欢自我吹嘘的人也容易自我陶醉，容易得意忘形，也容易忽视别人。稍微有点能耐的自我吹嘘者很是自以为是，在自我陶醉时，当然也最容易忘乎所以，导致做事的过程中漏洞百出。

我们都知道自我吹嘘不讨人喜欢，自我吹嘘的人也往往会在孤独中体会到这一点。但问题是有些人一张嘴就管不住自己，非要说个痛快不可。要改变这种情况，首先要凡事多为别人考虑一下。千万不能在名利面前太贪，需分清彼此，最基本的是不能抢别人的功，如果能让一些给别人，那就更好了。但不管如何，切记在你张口的时候要先说别人的功和名，然后再提自己那份。

第23节：第三章 以积极的心态融入社会(7)

其次，要时刻提醒自己：当成绩被别人看到了，就千万不要再画蛇添足地找个机会说明一下。其实有的人被人冠以"自我吹嘘"，也是有点冤枉的，因为他们说的还都是实话，只是喜欢在别人知道以后还不厌其烦地说自己成绩。其实，即使别人没看到，但迟早会知道，你不必担心成绩会马上消失似的。有的人是生怕不是所有的人都知道。要记住：别人传你优点要比你自己去说可信一百倍。如果你能在你做了好事无人知晓的情况下，一言不发，那你就成"圣人"了。

最后，我们要记住：我们做事不是为了给别人看，而是为了自我充实、自我满足。如果凡事都要别人肯定，自己才能高兴，那也太可悲了。活在别人的"眼光"里是很累的。

□会算计人不是本领

常听到这种感叹：这个人真能算计。不是计算，是反过来的算计，会计算的是数学家，会算计的又是什么家呢?

从古到今，有这样一类人，就是自己没有本钱，帮别人出谋划策，从而分一勺羹。春秋战国时有一家，就叫纵横家，专门吃这碗饭，而且不管主子是谁，朝秦暮楚，一样地效力。后来也多，叫门客，叫幕僚，叫师爷，叫谋士。现在也有，非正式的称号叫策划。一个熟人搞了台电视节目，把我挂在策划这一档上，可见策划是非正式职务。上电视标出你是策划，纵没有实惠，也有点面子。当小偷，窃金库，卖假货，盗书版，贩毒走私，"三陪"嫖赌，贿官傍款……这里头的策划，没一个会"来将通名报姓"的。

在这类人中间，有一档等外品，既称不上纵横家的"家"，也算不上走私犯之类的"犯"，在专家们与罪犯们之外，生活在我们中间，就是人们常说的"会算计的人"。会算计的人，虽无专长，但也能算计来一官半职。只是当官不会为民解忧，当作家没写出篇像样的作文，混混儿一个。自己不会为民分忧，但会把别人干的功劳归自己；自己不

会写小说写诗歌写散文，但会写大批判文章，把别人的成果一笔抹杀；自己不会盖楼房，但会找两个钉子户，让你连地基也甭想打……这类人，不显山露水，好处捞够了就行。这类人犯错也不会大。这类人总沾好处，得名得利，但到头来也什么都没留下。这类人你见过，我见过，他也见过，像蚊子苍蝇虽说闹不了大事，但也绝不了种。

这种人也有"益处"，既然存在，也就有其"合理性"--

有了会算计的人，才会有被算计的成功。远的说李白、杜甫，李白仕途不达，杜甫功名不就，乃有李杜诗名千古传；近的说鲁迅，若不是那么多人算计围剿先生，哪有这举世无双的鲁氏杂文?

有了会算计的人，我们会增长许多生存能力。学会与这类人打交道，一不上火，二不生气，也会知道什么东西不值得让你变得与这类人一样下作。该丢的丢了就是，该舍的舍它而去，并不使你活得更差。因此，你不妨把此类人当做心理健康教师，让你时时有个标准：这样做会让我也变成"这类"人吗?

有了会算计的人，社会也有了一个"环保信息"。前面说过蚊子苍蝇闹不了大事，但蚊子苍蝇成了气候，得了势，那就说明这里有了腐败之气了。腐败到了散出味来，也会让那些会算计的混混儿表现得风头十足。这一条是十分重要的一条，天天讲清除腐败，如果见到蚊蝇成群，还不知道怎么回事，我看那真就是麻木到家了。

□太"世故"也不好

生活中，青年人总觉得为人处世难，渴望自己早一些成熟起来，可往往却又无法分清成熟与世故的界限，陷入世故的泥坑。那么，到底怎样区别成熟与世故呢?

成熟者能看到社会或人生的阴暗面，却不被阴暗面所吓倒，表面上沉静而内心却有一腔热血。因为面对黑暗面，有不平而不悲观，既坚信希望在于将来，又执著于今天的努力。世故者也看到社会的阴暗面，但他们分不清主流和支流、本质和现象。他们因为曾在事业、理想、生活、爱情等方面遭受过打击或挫折便冷眼观世，觉得人生残

酷，社会黑暗。他们自以为看透了社会和人生，以"众人皆醉我独醒"自居。在生活中，成熟与世故的具体区别表现为：

1．真诚与虚伪

成熟者知道社会是复杂的，因此人的头脑也应当复杂些好。遇事要自己思索，自己做主，不轻信，不盲从；与人交往，考虑复杂些而不失其赤子之心，"和朋友谈心，不必留心"；如果遇见不熟悉的人，"切不可一下子就推心置腹"，因为这样既不尊重自己，也不尊重别人，可以多听少谈，真正了解后才可以敞开交流思想。这是鲁迅先生待人的经验之谈。世故者由于过多地看到人生和社会的阴暗面，因而错误地认为人世间没有真诚可言。与人做"披纱型"的交往，犹如信奉伊斯兰教的妇女披上自己的面纱一样，把自己的内心世界封闭起来。对人外热内冷，处处设防，奉行"见人只说三分话，未可全抛一片心"的处世原则。同友相交，虚与周旋，别人的事自己探听尤详，自己的事隔墙难闻，说给别人听的，净是些"不着边际"的话。

第24节：第四章 轻松突破社交困境(1)

2．互助和利用

成熟者在处理人与人的关系上，坚持互惠互利，互帮互进的态度，有福共享，有难同当，患难时见真情。世故者对周围人采取于己有用者交往之，于己无用疏远之的态度。交往的热情则同于己有用之程度成正比，即使是对同一个人也不例外，犹如果戈理小说《死灵魂》中的主人公乞乞可夫一样，在刚当小职员时，百般讨好巴结上司的麻脸女儿，当博得上司的好感，当上了科长，站稳了脚跟之后，便马上翻脸不认人，那个痴情的姑娘便成了他愚弄的对象。

3．坚持原则与看风使舵

成熟者遇事头脑冷静，坚持原则，有主见，自己该干什么仍干什么。世故者观风向，看气候，见什么人说什么话，投人所好，八面玲珑，采取"随风倒"的处世方法。就如有人所刻画的那样：世故者同多愁善感的人交际，便把自己打扮成多愁善感的人，说话时，眼睛里有时还会泪光闪闪，转身同性格多疑的人交际，他又会俨然装得深沉起来，与对方一起分析别人如何有可能损人利己，奉劝对方应采取何种态度来对付；而同率直爽情的人谈话时，他又会马上变得嫉恶如仇，马上为朋友打抱不平，两肋插刀；然而同喜欢息事宁人、凡事调和的人在一起时，又显示老谋深算，久经风霜的样子，把那些正直的举动说成"简单"和"幼稚"，仿佛发生的一切麻烦都是因他不在场而造成的。逢人迎合不吃亏，他中有我成"朋友"是变色龙者的秘方。

4．直面现实和玩世不恭

成熟者对事敢于发表自己的意见，敢作敢当，有"舍我其谁"的大丈夫气概，往往小事糊涂，大事清楚。世故者游戏人生，采取滑头主义和混世主义态度，专搞中庸，惯于骑墙。他们和人可以谈天说地，但只是摆现象，不下结论，迫不得已时也有些不言而喻，"大家早已公认"的结论。遇有原则问题需要辨明时，则莫问是非曲直，要不然就是

模棱两可，说些怎说怎有理的话。与人意见不一时，便以"今天天气……哈哈哈"的态度加以回避。对于社会上存在的种种乖巧行为，虽知其隐秘，却不露声色，做冷眼旁观者，既可明哲保身，又可留条退路。

5．奋进与沉沦

成熟者和世故者也许都经历过生活的艰辛、人生的磨难。但前者把挫折当成奋飞的起点，重新认识社会与自我，奋进不已；后者则或者躬行"先前所憎恶、所反对的一切"，拒斥"先前所崇仰、所主张的一切"，或者干脆对一切无所谓，企求超脱社会，也许还会同恶势力同流合污。

成熟是人生成功的重要标志，世故者只能把人生引入歧路。世故者在人际交往中给人留下的印象是不可信、不可靠和不可近。一个这样的人，自然很难在人生舞台上有出色的表演。

第四章 轻松突破社交困境

良好的人际关系并不意味着你应喜欢所有的人，也不意味着你应和所有相识的人都成为知心朋友。如果你认为某些人是有价值的朋友，那就应当细心照料这种友情。

□ 避免跟人发生冲突

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全免除同别人的冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是由人的天性所决定的。

发生矛盾的原因不外乎这么几点：

1．观点不同

这是人们之间发生冲突的最主要的原因，多见于领导成员之间，也经常发生在学术界。古人云：道不同不相为谋，由于对同一个问题产生不同的看法，人们之间便相互产生矛盾的隔阂，进而导致双方互存偏见，相互攻击，以至发展到势不两立的地步。

2．趣味相异

这类冲突多发生在同事之间、邻里之间。不同的人有不同的趣味和爱好，有不同的优点和缺点，甲所崇尚的东西乙未必就崇尚，乙所追求的东西甲可能嗤之以鼻。世界上没有两片相同的树叶，也没有两个志趣完全相同的人。俗话说：物以类聚，人以群分，志趣不同的人是难以建立密切的联系的。

3．感情不和

这类冲突主要发生在亲属之间，如夫妻矛盾、婆媳矛盾、父母与儿女之间的矛盾等。家庭是一个人生活的主要场所，如果后院经常起火，一个人是难以把精力和注意力全部投入到事业上的。一个在事业上建立了辉煌成就的人，必定离不开家庭的支持。一个成功的男人背后必定有一个做出巨大牺牲的女人，反之亦然。

4．个性抵触

性格、气质不同以至相反的人，相互之间也会产生冲突。例如一个急性子人，会看不惯一个慢性子人做什么事都磨磨蹭蹭；一个慢性子人，又会抱怨一个急性子人干什么都风风火火，总之，这两种人常常互相不能理解和谅解，结果便产生一些矛盾。

第25节：第四章 轻松突破社交困境(2)

5．产生误会

人和人相处，即使主观上不想发生摩擦，但仍然难以避免产生一些误会，有些误会甚至还是根深蒂固、难以消除的。

6．发生纠纷

生活中有些冲突是隐性的，比如志趣不同的两个人之间的冲突未必就公开化，但是也有不少矛盾是会激化的。例如同事之间、邻里之间，甚至两个陌生人之间，都往往会因一点小矛盾而发生显性的冲突，轻则产生口角，重则拳脚相加，以至于发展到不共戴天之仇。

产生矛盾的原因有很多，但是归根结底还是由于诸如狭隘自私、敏感多疑、刚愎自用等人性的弱点造成的。人们思考和处理问题往往习惯于从自我出发，平时疏于同别人理解和沟通，因而出现矛盾后，总认为真理在自己手中，别人都是错的。

发生这样那样的冲突应该说对双方都是不利的，必然会对各自的事业产生消极的影响。一个想要成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突，千方百计地消除各种矛盾，使自己有一个宽松和谐的工作和生活环境。

那么，一个想成就一番大事业的人，如何才能防止同别人产生冲突呢?

1．要胸怀宽广，高瞻远瞩，凡事讲大局，讲风格，讲团结，调动一切积极因素，为一个共同的目标而努力。

2．要注意调查研究，及时掌握员工的思想动态，努力化解各种矛盾，防患于未然，减少或完全消除人们之间的隔阂。

3．以理解的眼光看别人，懂得大千世界是五彩缤纷的，人也是各种各样的。别人不可能完全同我们有一样的志趣，我们不能像要求自己那样要求别人，每个人都有自己的个性和特点，有不同的长处和短处。

4．宽容别人的过错，明白世上没有十全十美的人，包括自己在内谁都有缺点，谁都有可能犯错误，要给别人改正错误的机会，就像希望别人也原谅自己的过失一样。

5．对别人不要求全责备，要小事糊涂，大事明白，记住水至清则无鱼。对别人要求过高就会曲高和寡，对别人太苛刻就会拒人于千里之外，对别人横挑鼻子竖挑眼，就没有人同我们共事。

6．除非是涉及原则性的问题要搞清楚是非曲直之外，对一些无关紧要的事，不能抓住不放，要大事化小，小事化了，甚至有意装糊涂。绝不应简单问题复杂化，本来没有多大的事，却非要弄个水落石出，论出个我是你非，那只能是天下本无事，庸人自扰之。

7．冤家宜解不宜结，即使有了矛盾，也应开诚布公，想方设法寻求理解和沟通，就事论事，不要把矛盾扩大，要勇于做自我批评，以自己的真诚换取别人的理解。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你，要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。

□从容应付尴尬场面

每个人都希望在社交中从容不迫，洒脱大度，但是在现实生活中我们会经常遇到一些尴尬的场面，自己感到不自在，别人也不自在，结果气氛凝滞，留下不好的印象。

交往的时间和地点不适合，如别人在午睡或吃饭时你上门拜访，对方就可能会尴尬，你也会感到不自在，因为看别人吃饭很不自然。交往的对象不熟悉，尤其是从未谋面的陌生人，也常有尴尬之感。在交往中存在缺陷，如聊天时无意刺到了别人的忌讳，或者不巧讲了使别人难堪的话，或者喜欢说大话的人被别人戳穿了，难以收场，这些场合也是尴尬的。在交往中出了意外，如你有某事瞒着对方，以为他不知道，实际对方已经了解了情况，这时你编造了谎言，被对方当面揭穿了，就会非常尴尬。没有充分的心理准备，遇到一些想不到的情

况，也可能非常尴尬，比如到朋友家吃饭，原以为去的是朋友，结果发现有很多陌生人，这时未免尴尬。

发现自己尴尬或对方尴尬时，要运用适当的方法、技巧，将尴尬化解掉。这里提供借鉴的方法主要有以下几种：

1．不动声色

尴尬常常是自己造成的，自己的尴尬引起别人的注意，造成了紧张的气氛，从而进一步加深了自己的尴尬，对付这种尴尬局面的办法就是不动声色，坦然处之。上朋友家吃饭，发现座上都是陌生人，你就当做是熟人好了。

2．如实说明

当你有事隐瞒对方，被他发现了，这时向他如实说明，一般来说，误会很容易通过坦诚的沟通得以消除，你的苦衷，也会得到他的体谅。

3．转移目标

当别人向你提起你不愿意回答的问题时，不妨把话题岔开，对方一般会知趣的，有时自己说漏了嘴，也赶快另起话题，为双方提供避免尴尬的台阶。

4．佯装不知

别人如果话中带刺，你假装不知，既可以避免自己的尴尬，又显示了宽宏大度，这时对方被你的人格魅力所感，也会有积极的反应。

第26节：第四章 轻松突破社交困境(3)

5．以守为攻

比如有些不想为人所知的事，意外地被人指了出来，这时干脆承认，别人一般也就讲不下去了。

尴尬是一种情绪反应，只要想办法使自己的心理和情绪稳定下来，交往中对付尴尬就会从容得多。

□听到逆耳之言不失态

在社交场合中，当你在毫无准备的情况下突然听到逆耳之言的时候，你该怎么办呢?当你的谈话受到无理的顶撞，你该如何作出反应?当你的好意受到误解，你该怎样解释?任何人都不是完美的，或多或少都有自己的缺点，不能用十全十美的标准去要求别人。当你遇到上述情况时，下面三种做法，可供你参考。

1．不失态

当逆耳之言向你袭来的时候，在某种意义上正是考验你做人态度和处世修养的时候。当然，你若能做到安之若素是最好的了。可事实上人们又往往不易做到这点，逆耳之言会在你的内心激起强烈的反应，这种反应又会表现在面部表情上。应该说这种内心和外表的变化都是正常的，但是这种变化应该有个限度，这种限度就是一个人的分寸感、素质、修养的结合体。应该把这种限度控制在一定的情理范围之内，如果超出这个范围，就是表现失常，这种失常的表现就是失态了。一个人的失态往往是在感情冲动的情况下发生的，严重者会失去自控能力。这些都是在社交场合应竭力避免的。

2．不失言

听到逆耳之言，感情一冲动，一失态，紧跟而来的就是失言。失言只能引起激烈的争论，使矛盾升级，这样很容易伤害对方的感情，同时也造成自伤。建立相互信任难，破坏这种信任则很容易，而一旦要重新建立就更难了。在人为地造成尴尬的局面时，应以一种相互谅

解和理解的方式进行沟通。听到逆耳之言时，应冷静地多想想对方的话是否有根据，应采取一种得体的方式作答。

3．不失礼

失态、失言必然会带来失礼。平心而论，对你提出意见和看法，本身就是对你的一种尊重，你应该对他表示感谢。至于对你有某些误解，你可以通过努力去改变和消除，如此方显大度，不失礼于人。

所以，在社交场合，要正确对待逆耳之言，要学会控制自己的感情，不能意气用事，这样才能不失风度，应对得体，尊重对方也尊重自己。

□用沉默化解难堪

人一生中难免要遇上难堪的误解，遭到他人不公正的批评甚至辱骂，但要记住：不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂，而变得像对方一样失去理智。

某人曾受到一位同事的辱骂，心中非常愤慨。在回家的路上，装着满肚子的火气，想着如何回报这位辱骂者。无意之间他走进路边的玩具店，看见两个小学生指着一个存钱用的瓷人评头论足。遗憾的是他们对瓷人的夸张造形并不理解，可是瓷人坐在货架上对那些无知的指责无动于衷。某人望着这个瓷人，只觉得自己滑稽可笑，受点委屈连一个存钱用的瓷人都不如，还算什么男子汉大丈夫!这么一想，满肚子火气一下子不知跑到哪儿去了。他对这个过去不屑一瞥的瓷人产生了好感，便掏钱买了一个，毕竟瓷人还有存钱的功能。天津人有句老话："生气不如攒钱。"是的，一个人把宝贵的精力、宝贵的时间放在生闲气上不值得。

对于外界的打击辱骂，也许我们还达不到所谓"爱敌人"的修养程度，但至少也应该爱惜自己，不要让他人来影响你的情绪和健康。

英国伟大的戏剧家莎士比亚说：

不要为了敌人而过度燃烧心中之火，

不要烧焦自己的身体。

"生气是拿别人的错误惩罚自己。"(康德语)有关专家认为，长期积怨不但使自己面孔僵硬而多皱，还会引起过度紧张和心脏病。

20世纪三四十年代，一直敏于行、讷于言的巴金先生，也曾受过无聊小报、社会小人的谣言攻击。巴金先生有一句斩钉截铁的话："我惟一的态度，就是不理!"因为受害者若起而反击，"小人"反倒高兴了，以为他们编造的谣言发生了作用。

精通哲学、文学和历史学的胡适先生在《胡适来往书信选》致杨杏佛的信中写道："我受了十余年的骂，从来不怨恨骂我的人。有时他们骂的不中肯，我反替他们着急。有时他们骂的太过火，反损骂者自己的人格，我更替他们不安。如果骂我而使骂者有益，便是我间接于他有恩了，我自然很情愿挨骂。"

巴金、胡适面对他人的辱骂所表现出的平静、幽默、宽容，不失为排除心理困扰的妙药良方。

当你遇上难堪的误解，遭到他人不公正的批评甚至辱骂，无论是卑鄙的，恶毒的，残酷的，你千万不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂，就变得像对方一样失去理智。获胜的惟一战术，就是保持沉默，不和别人发生正面冲突，就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下，相互争吵辱骂，既不会给任何一方带来快乐，也不会给任何一方带来胜利，只会带来更大的烦恼，更大的怨恨，更大的伤害。退一步讲，在对骂中没有占上风的一方，当众出丑，带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方，虽然把对方骂得体无完肤，又能怎么样?只能加深对立情绪，加深对方的怨恨，在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

第27节：第四章 轻松突破社交困境(4)

有人受了委屈，或受到他人的误解，总想当时解释清楚，通过解释去化解矛盾，洗刷自己的清白。其实这时最好不要去解释，最佳的办法还是保持沉默。因为这时的解释是杯水车薪，是不起任何作用的。比如，有人说他丢了钱包，你能解释清楚不是你偷的。有人背后议论你是"白痴"是"骗子"，你听了能解释清楚你不是"白痴"不是"骗子"?诸如此类的解释，越解释越对自己不利。

记住：聒噪不如沉默，息谤得于无言。

□运用心理战术化敌为友

人与人之间的关系非常奇妙，有些经久不衰，有些缘尽而散。有些友谊的褪色主要由于志趣各异或关山阻隔；但有些关系的逆转则是由于误会、分歧没有处理好，闹了一两次矛盾便彼此不再往来，甚至相互成为怨敌。

良好的人际关系并不意味着你应喜欢所有的人，也不意味着你应和所有相识的人都成为知心朋友。如果你认为某些人是有价值的朋友，那就应当细心照料这种友情。

我们每个人已经建立起来的人际关系，好比一座大谷仓。这样一座相当大的建筑物本来是坚固的，但如果长年累月无人照料整理，那么风雨的侵袭，裂缝的扩大，就会造成隐患和危机。一旦哪天刮大风、下暴雨，它就会突然坍塌，变成一堆废墟。当你捡起旧椽木察看，你会发现，就某一根木头来看很可能还很结实，但联结榫头的木钉腐烂了，就无法把巨梁连接起来。

由此，我们可以悟出一个道理：一个人不论多么坚强、能干、有成就，仍要靠自己与别人的良好关系，才能保持和发展自身的价值和重要性。友情是需要照顾的，就像谷仓需要照料一样。想写而没有写的信，想说而没有说的话，想打而没有打的电话，想参加而又终于没去参加的聚会，背弃过别人的信任，争执后没有和解，为一桩误会或

一点分歧而心存芥蒂--这些犹如渗进谷仓的雨水，腐蚀、削弱了木梁之间的联系。好好的谷仓，本来只须花很少功夫稍加照料，就可修整完好，现在也许只有放弃，或是花费很大功夫来重建了。

总之，我们重视和善于交际，也包括重视和善于重修旧好和化敌为友。做到这些当然需要抓住时机，掌握方法技巧，但最重要的是要自由主动，运用心理策略。发挥自己的能动性，才能掌握时机和技巧。

对于闹了别扭的朋友，甚至是"心腹之患"的怨敌，如果你想和解，重建友情，应该怎么做呢?在自由主动的前提下，请注意这样三点:

（1）对于无关紧要的敌意，宽容大度，不予理睬，可以装聋作哑，或是转移话题，让对方无趣而止，绝不可斤斤计较，发生无谓的冲突。

（2）对于有辱人格、有伤大体的讥讽攻击，应当予以还击，但这种还击不是争吵，而要采取婉言、暗示、幽默等等巧妙的方式，做到有理有利有节。这种还击仅仅是为了自卫，维护自己的尊严或整体的利益，而不是为了出气。

（3）发现并抓住时机，向对方表示关怀体贴，给予帮助，促成和解，从而加深或重建友情。

在这方面，《红楼梦》中的薛宝钗就很值得学习。对于薛宝钗能说会道博得老祖宗的欢心和她善于见风使舵使得王夫人对她刮目相看，人们尽可有各自不同的评价，但她在处理与林黛玉的关系上所表现的交际术，确实是相当得体和高明。

黛玉、宝玉和宝钗构成了一种微妙的"三角"关系。对于宝钗与宝玉的亲近，孤傲清高的黛玉自然心生嫉妒，把宝钗视为"情敌"、"心腹之患"，因而每有机会，黛玉总要对宝钗贬损一番。然而宝钗总是采用恰当而巧妙的办法予以化解，对于黛玉无关紧要的敌意，她不予理

睬；对于某种有辱人格的讽刺挖苦，予以适当的回敬；一旦发现了转机便紧紧抓住，努力争取和解。

有一次，贾母等人猜拳行令随意玩乐，黛玉无意中说出了几句《西厢记》和《牡丹亭》中的艳词。这类剧本在当时是禁书，黛玉这样的名门闺秀怎么能读禁书，说艳词?这会被人指责为大逆不道。好在许多读书很少的人没有听出来，但此事瞒得过别人却瞒不过宝钗，然而宝钗却没有感情用事，图一时痛快，借此机会让黛玉难堪。她绝不宣之于众，因为她很敏锐地发觉这是她与黛玉化干戈为玉帛的契机。这不能不说是宝钗的高明之处。

事后，到了背地里宝钗便叫住黛玉，冷笑道："好个千金小姐，好个尚未出阁的女孩儿!满嘴说的是什么?"她先给黛玉来个下马威，让对方感到问题的严重。黛玉只好求饶说："好姐姐，你别说与别人，我以后再也不说了。"宝钗见她满脸羞红，不再往下追问。这种适可、宽容的态度又让黛玉觉得感激。宝钗还设身处地、循循善诱地开导黛玉在这些地方要谨慎一些才好，以免授人以柄，因为她是出自真心实意地关心，"一席话说得黛玉垂下头来吃茶，心中暗服，只有答应一个"是"了"。

第28节：第四章 轻松突破社交困境(5)

此事之后，宝钗守口如瓶没有向任何人透露一点黛玉失言之事。她果真信守诺言，使黛玉改变了对她的成见。黛玉诚恳地对她说："你素日待人固然是极好的，然而我又是个多心的，竟没有一个人像你前日的话那样教导我……比如你说了那个，我断不会放过的，你竟毫不介意，反劝我那些话，若不是前日看出来，今日这些话，再不对你说的。"至此，宝钗和黛玉已达成和解。宝钗的最大优点、可爱之处就是善解人意，珍重友情。她并不以和解为止，而是和解之后对黛玉关怀体贴，加深相互之间的感情。她深知黛玉心中的苦楚。黛玉生病，她来探望，当得知黛玉怕别人说三道四而不愿熬什么燕窝的时候，立刻将自己家的燕窝送给黛玉吃。当黛玉悲叹自己孤苦伶仃的时候，她便劝慰道："你放心，我在这里一日便与你消遣一日。你有什么委屈烦难只管告诉我，我能解的替你解一日。"如此劝慰体贴，便使黛玉觉得自己到底有个可以相伴谈心知己，自然更加亲近。宝钗又说："我虽有个哥哥，但你也是知道的，只有个母亲比你略强些，咱们是同病相怜！"一个同病相怜，一下子使两颗心紧紧贴在一起，宝钗如此善解人意，又很会说话，怎能不使原先对她抱有敌意的黛玉视她为可靠的知己呢?

看来运用心理策略表达分歧，化解矛盾，需要调动一切必要的方法和技巧，但其根本的因素还是树立自由平等的意识，贯彻双方皆赢的原则。

□ 巧妙地以变应变

在社交中，谁也不可能预料一切，也难免出现与你掌握的信息有出入的情况。例如，也许你没想到和你打交道的人是你朋友的朋友，或者竞争对手的朋友；也许你没估计到对方是四川人而不喜欢川菜；也许你突然说错了话，等等。这时候，你原来所准备应付的情况全变

了，你不可能再以不变应万变，而只好以变应变了，一切靠的就是你的应变能力。

一个人的应变能力当然是以人生经验为基础的，经过多次实践，必然会变得老练聪明。与此同时，应变能力也反映着一个人的机智和修养。这方面功底深厚的人才有可能在情况发生变化时化险为夷，化拙为巧，使自己摆脱尴尬境地，并在交际中取得良好的效果。

一般说来，要能够以变应变，首先要做到以下几点：

（1）无论出现什么情况，都能够保持高度的冷静，使自己不失态。例如在一次商务交际中，对方在谈到价格时突然揭了你这一方的老底，说你给某公司的价格很低，而给他们过高，这实在是太欺负人等等。如果你不冷静，情绪过分紧张或者激动，很可能应付不了这个局面。接下来或者承认事实(这就意味着在价格上让步，信誉也受到损失，失去对方的信任)，或者愤怒争辩，拼命否认，很可能当时就不欢而散。但是你如果很冷静，可能会很快找出理由，比如价格低并不保证退换维修，某一方面没有运用新材料、新技术，或者在付款形式、供货期限、质量保险等方面有不同。反正你总能找出合适的理由来挽救局面，使彼此都有继续商谈的机会和可能性。

（2）不管出现什么情况，一定要保持强烈的自信，使自己处于主动地位。例如，在交际中，突然插入一个你不喜欢的人，你怎么办?一走了之还是失礼失态?这些都不是好方法。最好采取主动，伴以自信的微笑，以强者的姿态控制局面。

（3）在任何情况下，都应该能够"打圆场"，淡化和消解矛盾，给自己和对方找台阶，使气氛由紧张变为轻松、由尴尬变为自然。在很多时候，替别人解围比为自己掩饰更重要，一方面表示自己对对方的理解和尊重，另一方面也给自己留下了余地。

（4）学会巧妙地转移话题和分散别人的注意力。一旦你说错了话或者做错了什么事，除了迅速承认错误之外，还要学会巧妙地转移话题，把别人的注意力吸引到其他方面。比如用幽默或玩笑的方式转移

目标，把关于人的事扯到某种物上面，把令人紧张的话题变成轻松的玩笑等等。当然，这要进行一些必要的口才和应变能力训练才能做到。

□区别对待恭维与拍马屁

那些认为推销工作低三下四的人，一想到要成天讲些言不由衷的奉承话时可能就不舒服了。尤其是年轻又思想单纯的人可能对此特别反感。的确如此，露骨的恭维话使双方感到不愉快，而逢迎拍马的人也往往被人所轻蔑。

有的时候恭维别人算是一种美德，但不要说些不是出于内心的话。只要用词得体或是发自自己内心深处的由衷之言，对方一定会非常高兴的。

人们不论谁都有自尊心，也总是希望别人能对自己的长处给予肯定。如果你能把握这一点，满足对方的这种欲望，那你就能取得成功，对方还会认为你是个会体谅别人的人，说不定他能把"心"也交给你。

第29节：第四章 轻松突破社交困境(6)

对于客户只要是措辞得体的恭维就可以大胆地说，可以恭维客户本人，譬如说容貌、体格、性格、人品、兴趣及爱好等等，另外还可以恭维对方家里的人，对方公司的职员，店铺的布置、装饰，对方公司的发展等等都可以。

当场的感觉更值得竭力恭维，这样一来不但气氛会变得活泼，而且会谈也能顺利地进行。不习惯做这种事的人在恭维对方时会很不自然，建议你在开始时先不要去考虑后果，只要想"我如何说对方才会高兴呢?"接下来就选择对方爱听的话说，时间一久就学会了。

熟练之后即可灵活运用，有时好像非常佩服似的大肆恭维对方，有时则故意用直率甚至硬邦邦的语言顶撞对方几句，只要运用得好，都会有好的效果。

关于恭维的要领只要亲自体验几次就会学会的，不必去请教别人。

日常生活中，人们都非常蔑视拍马屁的人。可是，一方面蔑视别人拍马屁而自己却又在不知不觉中拍上司的马屁，这种人非常多。

笔者身边也曾有过这样的人，他对大权在握的某公司负责人竭尽吹捧之能事，曾发誓要永远跟着这位"恩公"--公司负责人，他因此受到提拔。当这位公司负责人失势时，他又慌慌张张地转而去巴结新的公司老板，结果被对方痛斥一顿，落得灰头土脸。有的人巴结的手段很高明，被巴结的上司也往往很"照顾"这种人。

也有的推销人员把拍马屁的对象放在客户身上，对那些大公司经理极尽吹捧之能事，结果使得业绩猛增，三十来岁就被提拔为常务董事，从这一点上也可以看出拍马屁技术高超的推销人员实在成绩不凡。怪不得最近一些人大言不惭地说："平凡是不可能出人头地的，要取得天下就要先学会拍马屁。"

你是如何看待这些问题的呢?是挖空心思拍客户或上司的马屁来取得订货或被提拔呢?还是蔑视这种行为，靠自己的本事取得成功呢?拍马屁也因各人的性格而异，有的能做到有的就做不到，至于你要使用哪一种方法，就请你自己决定吧。

□场面话可说不可信

"场面话"是人们在应对各种关系时的现象之一，而说"场面话"也是一种生存智慧，在人性丛林里进出久的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种"必要"。

一般来说，"场面话"有以下几种：

--当面称赞人的话。诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方……这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实有相当的差距，听起来说起来虽然"恶心"，但只要不太离谱，听的人十之八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

--当面答应人的话，诸如"我全力帮忙"、"有什么问题尽管来找我"等。这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且会马上得罪人；缠着不肯走，那更是麻烦，所以用"场面话"先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由，总之，有"缓兵"的作用。

所以，"场面话"想不说都不行，因为不说，会对你的人际关系有所影响。

不过，千万别相信"场面话"。

某甲在一公司单位服务，十几年没有升迁，于是通过朋友牵线，拜访一位经营调动的单位主管，希望能调到别的单位，因他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合资格。

那位主管表现得非常热情，并且当面应允，说："没问题!"

某甲高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有，打电话去，不是不在就是"正在开会"。问朋

友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友："那他又为什么对我说没有问题?"他的朋友也不知如何回答才好。

这件事的真相是：那位主管说了"场面话"，而某甲相信他的"场面话"!

对于别人敷衍你的"场面话"，你要保持你的冷静和客观，千万别为两句好话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

对于拍胸脯答应的"场面话"，你只能持保留态度，以免希望越大，失望也越大；只能"姑且信之"，因为人情的变化无法预测，你既然测不出他的真心，只好保持最坏的打算。要知道对方说的是不是"场面话"也不难，事后求证几次，如果对方言辞闪烁，或避不见面，或避谈主题，那么对方说的就真的是"场面话"了。所以对这种"场面话"，也要有清醒的头脑，不然可能会坏了大事。

做人跑关系，有一个很大的忌讳，就是"耳朵根子太软"，盲目地听信别人。

你在辛苦时，喜欢帮你出主意的人越来越多，他们积极主动帮你想办法，热诚感人，但要如何面对他们的"好意"呢?

第30节：第四章 轻松突破社交困境(7)

有些人见你在工作中不大顺心、怀才不遇，就"好为人师"地劝你该如何争权和争表现的机会；也有些人见你在感情上不大顺心，两性关系走得坎坷，"好为人师"地提醒你该如何经营、如何掌控；还有些人"好为人师"地劝你该去运动、去美容、去塑身、去买房子……他们不但劝，有时还拿一堆资料给你，有时还主动牵线，让你觉得不照着做，仿佛自己是个罪人，伤了他的心。

□学会与看不惯的人沟通

每个人都希望自己和别人的关系和谐、美好，然而，要实现这一愿望并非易事。生活中你常会发现，有些同志间闹别扭，既不是因为思想观点上有分歧，也不是由于他们道德品质方面的毛病，只是因为性格上有差异。有的人性情沉稳，做事忠实认真，对咋咋呼呼、毛毛躁躁的人可能看不惯；有的人果断泼辣，与优柔寡断、缠缠绵绵的人可能合不来。这种"看不惯"与"合不来"，虽说只是性情不合，但这个问题不能忽视。我们常常看到：有的恋人性格不合，相互之间感到难以相处，感情上很痛苦，最终不得不分手；有的人因同事之间性格不同而搞不好团结，工作上不能合作；有的人谈生意，因为没有耐心和一个慢性子的人协商，可能失去一笔好买卖。许多事实都说明，一个人能否和不同性格的人相处，不仅会影响他的生活，还会影响他的工作和事业。因此，学会和不同性格的人相处，对我们的工作、生活都具有重要的意义。

那么，怎样和不同性格的人相处呢?

1．要承认差别

人与人之间，不仅有体貌上的生理差别，而且有兴趣、能力、气质、性格等心理上的差异。性格是心理差异的核心特征，人与人的不同，首先表现在性格的不同，世界上找不到性格完全相同的两个人，正所谓"人心不同，各如其面"，这是不以人的意志为转移的客观现

实。必须承认这一点，承认人与人的性格差异，就不会强求别人处处和自己一样，就可能消除由于性格差别而产生的"看不惯"、"合不来"，就会缓解矛盾，就会在不同性格的人之间，减少一些反感和厌烦情绪。

2．要求大同存小异

性格不同的人，处理问题的方式方法往往不同，因此，要和不同性格的人相处，就要善于在不同之中发现共同之处。比如你是个性平和、处事慎重的人，你给某人提意见，可能语气委婉圆滑，丝毫没有强烈、尖刻味儿。而你身旁有一个性格刚直而暴躁的同志，他给这个人提意见，可能语气尖锐、单刀直入，同时还可能批评你给别人提意见转弯抹角，怕得罪人。这时候，如果只看到那个直率的同志提出批评的态度和方式跟你不一样，觉得他太粗暴，不讲情面，你就会与他格格不入，合不来。反之，如果除了看到你们两人提意见的方式不同以外，还看到他和你一样，也是出于一片好心，目的都是真心帮助同志，你就不会认为他粗鲁无情，而觉得他有难得的直率和热心肠，也就不会计较他对你的批评。我们要是多看别人和自己之间的共同点，就容易和不同性格的人相处了。

3．要多了解别人

心理学研究表明，一个人的性格是在环境、教育、实践等条件影响下形成的。人的性格之所以不同，正是由于人们所处的环境、所受的教育和所经历的实践不同而造成的。那么，当你与一个性格不同的人打交道时，或者与一个性格很特殊的人相处时，你就应该了解一下他的性格形成的原因。假如你是一个性格开朗、活泼乐观的人，遇到的是一位沉默、呆板、孤僻的人，应该多和他交谈，或者侧面调查一下，你可能会了解到他个人生活经受了许多坎坷和磨难，甚至曾经受过严重的精神打击，或许你就会更多地理解他、体谅他、同情他，从而乐意帮助他，而他可能会十分感激你，愿意与你交往，成为朋友。

□ 宽容不是软弱

宽容，对人对自己都可成为一种毋需投资便能获得的"精神补品"。学会宽容不仅有益于身心健康，而且对赢得友谊，保持家庭和睦、婚姻美满，乃至事业的成功都是必要的。因此，在日常生活中，无论对子女、对配偶、对老人、对学生、对领导、对同事、对顾客、对病人……都要有一颗宽容的爱心。宽容，它往往折射出待人处世的经验，待人的艺术，良好的涵养。学会宽容，需要自己吸取多方面的"营养"，需要自己时常把视线集中在完善自身的精神结构和心理素质上。

当然，宽容绝不是无原则的宽大无边，而是建立在自信、助人和有益于社会基础上的适度宽大，必须遵循法制和道德规范。对于绝大多数可以教育好的人，宜采取宽恕和约束相结合的方法；而对那些蛮横无理的屡教不改的人，则不应手软。从这一意义上说"大事讲原则，小事讲风格"，乃是应取的态度。

第31节：第四章 轻松突破社交困境(8)

处处宽容别人，绝不是软弱，绝不是面对现实的无可奈何。在短暂的生命里程中，学会宽容，意味着你的人生更加快乐。

法国19世纪的文学大师维克多·雨果曾说过这样的一句话："世界上最宽阔的是海洋，比海洋宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。"雨果的话虽然浪漫，但很有现实意义。相传古代有位老禅师，一日晚在禅院里散步，看见墙角边有一张椅子，他一看便知有位出家人违犯寺规越墙出去〖FJF〗?NE574?〖FJJ〗跶了。老禅师也不声张，走到墙边，移开椅子，就地而蹲。少顷，果真有一小和尚翻墙，黑暗中踩着老禅师的背脊跳进了院子。当他双脚着地时，才发觉刚才踏的不是椅子，而是自己的师傅。小和尚顿时惊惶失措，张口结舌。但出乎小和尚意料的是师傅并没有厉声责备他，只是以平静的语调说："夜深天凉，快去多穿一件衣服。"

老禅师宽容了他的弟子。他知道，宽容是一种无声的教育。

有人说宽容是软弱的象征，其实不然，有软弱之嫌的宽容根本称不上真正的宽容。宽容是人生难得的佳境--一种需要操练、需要修行才能达到的境界。

宽容，首先包括对自己的宽容。只有对自己宽容的人，才有可能对别人也宽容。人的烦恼主要来源于自己，即所谓画地为牢、作茧自缚。电视剧《成长的烦恼》讲的都是烦恼之事，但是他们对儿女、邻居的宽容，最终都把烦恼化为了捧腹的笑声。

每个人都各有所长，各有所短。争强好胜容易失去做人的乐趣。只有承认自己某些方面不行，才能扬长避短，才能不因嫉妒之火吞灭心中的灵光。

宽容地对待自己，就是心平气和地工作、生活。这种心境是充实自己的良好状态。充实自己很重要，只有有准备的人，才能在机遇到

来之时不留下失之交臂的遗憾。淡泊人生是耐住寂寞的良方。轰轰烈烈固然是进取的写照，但成大器者，绝非热衷于功名利禄之辈。

三国时，诸葛亮初出茅庐，刘备称之为"如鱼得水"，而关、张兄弟却不以为然。在曹兵突然来犯时，兄弟俩便"鱼"呀"水"呀地对诸葛亮冷嘲热讽，诸葛亮胸怀全局，毫不在意，仍然重用他们。结果新野一战大获全胜，使关、张兄弟佩服得五体投地。如果诸葛亮当初跟他们一般见识，争论纠缠，势必造成将帅不和，人心分离，哪能有新野一战和以后更多的胜利呢?

唐朝谏议大夫魏征，常常犯颜苦谏，屡逆龙鳞，可唐太宗以宽容为怀，把魏征看做是照见自己得失的"镜子"，终于开创了史称"贞观之治"的太平盛世。

如果一语龃龉，便遭打击；一事唐突，便种下祸根；一个坏印象，便一辈子倒霉，这就说不上宽容，就会被百姓称为"母鸡胸怀"。真正的宽容，应该是能容人之短，又能容人之长。宽容的过程也是"互补"的过程。别人有此过失，若能予以正视，并以适当的方法给予批评和帮助，便可避免大错。自己有了过失，亦不必灰心丧气，一蹶不振，同样也应该吸取教训，引以为戒，重新扬起工作和生活的风帆。只要你具备了真正的宽容，必能取人之长，补己之短，使自己受益匪浅。

□不是你的，就别再勉强

在实际交往中，我们肯定会碰到一些性格怪异、孤僻的人，对这些人，我们即使施展了浑身的解数，也无法跟他们接近，或者性格怎么也合不来，或者是猜不透他们的脾气，不知什么时候就冒犯了他们。在这种情况下，与其软磨硬泡，还不如敬而远之。

如果客观上即使不和这种人交往也还过得去，或者无论怎样与对方交往也得不到什么益处（包括精神上和物质上的），那么就干脆和对方断交算了。因为我们不可能也没有必要跟所有的人都保持良好的关系。如果所有的事都能干好的话，那肯定是天才人物。虽然无论和

谁交往都应该真诚对待，但如果交往对双方都没有什么好处的话，还是不交往的好，还不如把精力转移到与其他人的交往中，因为十减一还有九，百减一有九十九，少了一个并不会破坏你的整个人际关系网。

正像当前中国的企业改革一样，如果国家去全面地抓好全国所有的大中小企业的话，势必分散精力，而且国家也不可能把所有企业都搞好。所以还不如来个"抓大放小"，抓住关系国计民生的大中型骨干企业，其他由其自谋生路，这样从整体经济效益来看，比全面抓还要好。人际交往也是这个道理，要处理好整体与局部、主要和次要的关系。

但是交际中如何去判别哪些人难打交道，不值得你去费时交际呢？那些无论什么时候都笑眯眯的，既不恼怒也不发火，只是缄默不语，让别人单方说话的人很难交往，因为这种人深不可测，即使你费劲地跟他结交，也是干着急，对这种人你可以敬而远之，或只表敬意而不主动接近。不过，你没有必要对其恼怒进而怀有敌意，因为被对方觉察到的话他也会对你产生敌视态度，我们又何必自己去树一个敌人呢？

有时在一个公司里，碰到一个自己十分讨厌但又不得不与其打交道的人，这真是件不幸的事。这时候可以采取敬而不近的策略，表面上对其十分尊敬，但没有必要对其大献殷勤，随便敷衍过去就行了。不过，还是要忍耐，等待有利时机，扮演好"喜在脸，厌在心"的角色，不能被其觉察出来。这时你可能会说："这样生活多累啊！"确实，活着不易，要活得好更是难上加难，如果只是任由自己性子去干而不"委屈一下"自己的话，是难以处理好人际关系的。

第32节：第五章 做人做事学会低调(1)

第五章 做人做事学会低调

人性是善是恶，绝非三言两语说得清。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策，以防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

□让心事烂在肚子里

普通人有一个共同的毛病：肚子里搁不住心事，有一点点喜怒哀乐之事，就总想找个人谈谈；更有甚者，不分时间、对象、场合，见什么人都把心事往外掏。

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在心内郁积，憋出病来。这个说法基本上是没错的，但要说可以，但不能"随便"说。

之所以处理心事要这么慎重，是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你"人性"的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

其次，有些心事带有危险性与机密性，例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成修理你的武器，你是怎么吃亏的，连自己都不知道。

那么，对好朋友应该可以说说心事吧！答案还是：不可随便说出来，你要说的心事还是要有所筛选，因为你目前的"好"朋友未必也是你未来的"好"朋友，这一点你必须了解。

家人呢？能不能说？

不可随便说出来，假如你的配偶对你的心事的感受与反应并不是你能预期的，譬如说，她（他）因此对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听……

然而，闭紧心扉，心事"滴水不漏"也不是好事，因为这样你就成为一个城府深，心机沉，不可捉摸与亲近的人了。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。

所以，偶尔也要说说无关紧要的"心事"给你周围的人听，以降低他们对你的揣测与戒心。

□ 做人不能太单纯

中国古代大哲学家荀子在论人性时说："人之性恶，其善者伪也。"这句话的意思是说，人的性质如果看来是善的，那是他努力装扮成这样的，人性本来就是恶的。

人性是善是恶，绝非三言两语说得清。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策，以防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

一般人都不喜欢谋略意识强烈的人，也就是心眼太多的人。然而，在现实社会里，欺骗、狡诈的人大有人在。大到国家之间的争端，小到个人之间的利害关系，这种欺诈无处不在。因此，与其说欺瞒他人不正当的行为太卑鄙，倒不如说吃亏上当的人太单纯、太大意。

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中，为了求生存，必须有慎重的生活方式和态度，这样才不至于上某些人的当，吃大亏。当然，为人并不需要自己去欺骗别人，但是，社会上鱼龙混杂，到处都是陷阱、圈套，必须小心提防。所谓"害人之心不可有，防人之心不可无"。

那么，究竟什么样的朋友应该提防呢?

《庄子》中指出："以利合者，迫穷祸患害相弃也。"就是说，因利害关系相结合的人，在遭遇困难逆境时，很容易背弃对方。与此相反，"以天属者，迫穷祸患害相收"。以"以天属者"是指彼此结合的关系是建立在极为信赖的基础上，这种朋友关系即令在逆境中，也会经得起考验，彼此相互帮助，同舟共济，患难与共。

而因为利害关系结合的朋友，早晚会中断。比如在商业关系中，许多朋友只是生意场上的朋友，因此，当你飞黄腾达时，这些人都会奉承你，沾你的光。而当你一旦失势，这些人便会抛弃你，另攀高枝了。这种事在官场和生意场上都很常见。

生活中的朋友也是如此。有些人交朋友只知道利用别人，而自己却很少为别人做些事情。这种朋友关系，很难维持长久。因此，交友时一定要慎重，尤其是那些有利害关系的朋友，交往时更要小心谨慎，保持距离。

第33节：第五章 做人做事学会低调(2)

□得意时偷着乐

中国人受儒家传统文化影响深厚。"知之为知之，不知为不知，是知也。""满招损，谦受益。""谦虚使人进步，骄傲使人落后"……这样的格言、警句多如牛毛。

不仅中国如此，国外也一样。美国科学家富兰克林说过："缺少谦虚就是缺少见识。"英国哲学家斯宾塞认为："成功的第一个条件是真正的虚心，对自己的一切敝帚自珍的成见，只要看出与真理冲突，都愿意放弃。"法国思想家孟德斯鸠说："我从不歌颂自己；我有财产、有家世，我花钱慷慨，朋友们说我风趣，可是我绝口不提这些。固然我有某些优点，而我自己最重视的优点，即是我谦虚……"可见，谦逊是我们人类共同珍视的美德。

有这样一个传说：

爱因斯坦由于创立了相对论而声名大震。一次，他9岁的小儿子问他："爸爸，你怎么变得那么出名？你到底做了什么呀！"爱因斯坦说："当一只瞎眼甲虫在一根弯曲的树枝上爬行的时候，它看不见树枝是弯的。我碰巧看出了那甲虫所没有看出的事情。"

谦虚不仅是成功的要素，谦逊与内心的平静也是紧密相连的。我们越不在众人面前显示自己，就越容易获得内心的宁静。

显示自己是一个危险的、十分可怕的陷阱，而且，这个陷阱是我们自己亲手挖掘的。它会使你把大量精力放在显示成果、自吹自擂，或试图让他人信服你的个人价值方面。而夸夸其谈、自吹自擂通常会使你骄傲自满，把荣誉当做自我欣赏的装饰品，冲淡你的成就或在你引以为自豪的东西上的肯定错误的感觉。

其实，自高自大、自傲也是缺乏包容心的一种表现。一个人如果稍稍有一点可怜的成就，于是耳朵就不灵光了，眼睛也花了，路也不

会走了，因为他开始自我膨胀、发烧了；自以为写了两篇文章就成了作家，演了两部电影就成了电影明星，唱了两首歌就成了歌星……

一个人的成就再伟大，也只是相对于个人而言；在我们所生存的这个宇宙之中，没有什么不是渺小的。如果你在某一方面取得了一定的成绩，你不应该过于看重它，因为它已成为你的历史。不要留恋你的影子--哪怕它很辉煌，它毕竟只是虚无飘渺的影子而已。要知道，当你望着你的影子依依不舍的时候，你正好背离着照亮你的太阳。

或许，你所自鸣得意的事，正好是受人奚落的短处，就好像口袋里装着一瓶麝香的人，不会到十字街头去叫嚷让所有的人都知道自己口袋里的东西，因为他身后飘出的香味已说明了一切。

智者是绝不会滥用优点和荣誉的，他不会等待着去享受荣誉，他会继续努力去做那些需要去做的事。正如俄国科学家巴甫洛夫所谆谆告诫的："决不要陷于骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。"

况且，让事情更糟的是，你越夸耀自己，别人越回避你，越在背后谈论你的自夸，甚至可能因此而怨恨你。同时，骄傲的人必然妒忌，他喜欢见那些依附他的人或谄媚他的人，他对于那以德性受人称赞的人会心怀嫉恨的，结果，他就会失去内心的宁静，以至于由一个愚人变成一个狂人。

然而，具有讽刺意味的是，与此情况刚好相反，你越少刻意寻求赞同、越少刻意炫耀自己，你却会获得越多的赞同和欣赏。要知道，在日常生活中，人们更留心那些内向、自信，不随时随地表现自己的正确与成绩的人。大部分人都喜欢那些不自夸的、谦逊的人，他们总把自己藏在内心，而不是表现为自我主义。

当然，真正学会谦逊是需要实践的。这是件很美的事，因为你在平静轻松的感觉中会立即获得内心的充实。如果你的确有机会自夸，那么，尝试着去尽力抑制住这一欲望吧，那将使你受益无穷。

有一位朋友对谦逊曾经有过深刻的体验。在被提职后的几天里，他与朋友聚了一次。朋友们都不知他提升了的消息，他很想把这个好消息告诉大家。而且，他与另一个朋友都是被提升的候选人。同为候选人，他和这个朋友之间当然有些竞争，现在的结果是他得到了提升，所以他极想向大家宣称自己被提升而那位朋友没有。可话到嘴边，他隐隐觉得有个声音在说："不，千万别说！"于是他只淡淡地笑了一下，只告诉大家自己被提职，没有提及另一个朋友未被提升之事。那时，他感到从未有过的平静与自豪：他没有自夸，却享受了成功的喜悦。他的内心亦从谦逊中得到了更多的充实，得到更多人的赞美--而不是更少！

□ 自古真人不露相

《三国演义》中有一段"曹操煮酒论英雄"的故事。当时刘备落难投靠曹操，曹操很真诚地接待了刘备。刘备住在许都，在衣带诏签名后，为防曹操谋害，就在后园种菜，亲自浇灌，以此迷惑曹操，放松对自己的注视。

第34节：第五章 做人做事学会低调(3)

一日，曹操约刘备入府饮酒，谈起以龙状人，议起谁为世之英雄。刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、刘璋、张绣、张鲁、韩遂，均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准--"胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志"。刘备问："谁人当之？"曹操说，只有刘备与他才是。

刘备本以韬晦之计栖身许都，被曹操点破是英雄后，竟吓得把匙箸也丢落在地下。恰好当时大雨将到，雷声大作。刘备从容俯拾匙箸，并说："一震之感，乃至于此。"巧妙地将自己的惶乱掩饰过去，从而也避免了一场劫数。刘备在煮酒论英雄的对答中是非常聪明的。

刘备藏而不露，人前不夸张、显炫、吹牛、自大，装聋作哑不把自己算进"英雄"之列，这办法是很让人放心的。他的种菜、他的数英雄，至少在表面上收敛了自己的行为。一个人在世上，气焰是不能过于张扬的。

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。当时老子曾对他讲："良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。"即善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子之人，品德高尚，而容貌却显得愚笨。其深意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。

中国旧时的店铺里，在店面是不陈列贵重的货物的，店主总是把它们收藏起来。只有遇到有钱又识货的人，才告诉他们好东西在里面。倘若随便将上等商品摆放在明面上，岂有贼不惦记之理。

不仅是商品，人的才能也是如此。俗话说的"满招损，谦受益"，才华出众而喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感，吃大亏而不自知。

所以，无论才能有多高，都要善于隐匿，即表面上看似没有，实则充满，要能达到这样的境界。

□别让自己成为公众注意的焦点

一般人都有一种急切的愿望，就是想让自己成为公众关注的焦点，总想吸引别人的注意力。因此，在与人交往中时常会冒出这样的念头：

"看我啊，多么与众不同！我的故事比你精彩！"心里的这个声音也许并不会真的就说出来，但他坚信"我的成就就是比你的重要"。

我们渴望自己被关注，被倾听，被景仰，被认为不同凡响，而且通常是跟另外一个人比较而言。这种意识驱使着我们经常打断别人的谈话或总是迫不及待地要发言，以便将注意的中心引到自己身上。

想想看，我们是否在一定程度上都有这种毛病？你急匆匆地抢断话头，喋喋不休地高谈阔论，无形中却败了别人的兴致，从而疏远了自己与他人的距离，真是对谁都没有好处。

所以，下次再有人给你讲述什么故事或要和你分享什么愉悦时，你一定要注意自己是否有又想马上自吹自擂的倾向。

虽然积习一时难以根除，但想想拥有这种把光环让给他人的稳健的自信，将是多么令人愉快的好事，你不愿为此一搏吗？更何况做到这一点无须面对艰难困苦，你需要的只是勇气和毅力以及一点点谦虚而已。

不要急着跳出来说："我也干过这事！"也不要故弄玄虚："你猜我今天干了什么？"静下心来认真倾听，你只需要说："这真棒！"或是"后来呢？"就够了。这样，与你交谈的人更会感到和你谈得来。而且，因为你是如此在意，听得如此专心，他会心生感激的。于是，你变得可爱起来，别人下次还愿找你聊，你越来越受欢迎了，因为你和蔼可亲、善解人意。

当然，很多时候相互交流经验、共同分享荣耀是完全有必要的。我们不提倡的只是那种毫无必要的出风头的情况。请相信，当你克服了爱抢风头的不良作风时，你就会从需要别人关注的消极心态，转而拥有一种慨然把光环让给他人的稳健的自信。你不会因此而失去什

么，相反，你的成熟美自然地昭示着一种无须声张的厚实，一种并不陡峭的高度。

□精明得露骨，难免引火烧身

人一生不应对什么事都斤斤计较，该糊涂时糊涂，该聪明时聪明。有句成语"吕端大事不糊涂"，说的正是小事装糊涂，而在关键时刻，才表现出大智大谋。中国古代这样的大智若愚者是很多的。

宋代宰相韩琦以品性端庄著称，遵循着得饶人处且饶人的生活准则，从来不曾因为有胆量而被人称许过，可是在下面两件事上的神通广大，实在是没有第二个人可比。这才是"真人不露相"的注脚。对于这样的老好人谁会防范呢？他因此而得以在无声无息中做了这两件大事：

当宋英宗刚死的时候，朝臣急忙召太子进宫，太子还没到，英宗的手又动了一下，宰相曾公亮吓了一跳，急忙告诉宰相韩琦，想停下来不再去召太子进宫。韩琦拒绝说："先帝要是再活过来，就是一位太上皇。"韩琦越发催促人们召太子。从而避免了权力之争。

第35节：第五章 做人做事学会低调(4)

担任大内都知职务的任守忠很奸邪，反复无常，秘密探听东西宫的情况，在皇帝和太后间进行离间。韩琦有一天出了一道空头敕书，参政欧阳修已经签了字，参政赵概感到很为难，不知怎么办才好。欧阳修说："只要写出来，韩琦一定有自己的廉洁。"韩琦坐在政事堂，用未经中书省而直接下达的文书把任守忠传来，让他站在庭中，指责他说："你的罪过应当判死刑，现在贬官为蕲州团练副使，由蕲州安置。"韩琦拿出了空头敕书填写上，派使臣当天就把任守忠押走了。

要是换上另外的爱耍弄权术的人，任守忠会轻易就范吗？显然不会，因为他也相信一贯诚实的韩琦的说法，不会怀疑其中有诈。这样，韩琦轻易除了蠹虫，而仍然不失忠厚。所以大智若愚实在是一种人生的最高修养，也是一种做人的谋略。大智若愚的人总有更多的成功的机会。

另一个晋代人谢万，是谢安的弟弟。曾经和蔡系争一个座位，蔡系把谢万从位子上推了下去。谢万慢慢站起来，拍拍衣服，边坐回座位上，边说："你差点儿弄伤我的脸。"蔡系说："本来就没有考虑到你的脸。"后来两人都没有把这件事挂在心上，当时人们都称赞他们。

这些都是历史上有名的忍让的故事，受侮受损的一方都没有为自己的难堪或损失而大发其怒，记恨于心，相反地，都表现出宽宏大量、毫不计较的美德和风度。结果得到了大家的敬重，也使伤人者感到无地自容。

大智若愚，从一个角度来说，也可理解为小事愚，大事明。对于个人来说是一种很高的修养。所谓愚，是指有意糊涂。该糊涂的时候，就不要顾忌自己的面子、自己的学识、自己的地位、自己的权势，一定要糊涂。而该聪明、清醒的时候，则一定要聪明。由聪明而转糊涂，由糊涂而转聪明，则必左右逢源，不为烦恼所扰，不为人事所累，这样你也必会有一个幸福、快乐、成功的人生。

客观的经验告诉我们，在交际方面不要过于"精明"。交际应是人与人情感的沟通和交流。只要诚恳待人就足够了，难道还需要什么别的东西去掺杂么？对人，不必精明；对朋友，傻点更好。交际中的"精明"容易把应该纯朴真挚的关系，人为地弄复杂，使人感到刁钻奸猾，敬而远之。这样精明的结果，只能以自己成为孤家寡人而告终。

交际中的精明，实则是一种小聪明。

有一种情况是：聪明反被聪明误，自逞聪明，引火烧身。三国中的杨修，可谓绝顶聪明吧，他的几次"聪明"过了头，才智大显露，结果引起了曹操的嫉恨，将他杀掉。

人和人的正常交往是平等的，如果你举止不讲究，言辞不考究，居高临下，只能孤立自己，招致他人的"不屑一顾"。

在朋友中间装一装糊涂，别人不会把你当成傻瓜廉价处理掉的。

糊涂，是维护人际关系的一种质量颇高的粘合剂。

糊涂的核心是：外表糊涂，内心不糊涂。这种糊涂，只是装糊涂，并不是真糊涂。

装糊涂本身，是一种大智慧。

□深藏不露，让小人无缝可钻

任何人，只要在社会上做过一段时间的事，便多多少少练就察言观色的本事，他们会根据你的喜怒哀乐调整和你相处的方式，并进而顺着你的喜怒哀乐来为自己谋取利益，这原无可厚非，本来就是要这样子的。可是"谋取利益"的另一面，有时却是对你的伤害，就算不是伤害，你也在不知不觉中，意志受到了别人的掌控。

举例来说吧！

一听到别人的奉承就面有喜色的人，有心者便会以奉承来向他接近，向他要求，甚至向他进行"软性"的勒索；一听到某类言语，或碰到某种类型的人就发怒的人，有心者便会故意制造这样的言语，指使这种类型的人来激怒你，让你在盛怒之下丧失理性，迷乱智慧，失去风度；一听到某类悲惨的事，或自己遭到什么委屈，就哀感满胸，甚

至伤心落泪的人，有心者了解你内心的脆弱面，便会以种种手段来博取你的同情心，或是故意打击你的情感的脆弱处，以达到他的目的；一个易因某事就"乐不可支"的人，有心者便可能提供可"乐"之事，好迷惑他，以遂行其意图……

说起来，似乎世人没有一个可靠，而人生也充满痛苦；诚然，连喜怒哀乐都不能自由表达，这种人生没太大意思。不过，若因喜怒哀乐表达失当而招来无妄之祸，那人生不是更没意思？因此，人没有必要做一个喜怒哀乐见不着痕迹的人，但何妨把喜怒哀乐放在口袋里？

这样做的目的有：

把喜怒哀乐由情绪中抽离，你便可以理性、冷静地看待它，思索它对你的意义，并进而训练自己对喜怒哀乐的控制，做到该喜则喜，不该喜则绝不喜的地步。

第36节：第五章 做人做事学会低调(5)

把喜怒哀乐放在口袋里就是不随便表现这些情绪，以免为别人窥破弱点，予人以可乘之机。

□成全别人的好胜心

学生对一位新来的老师感到有些好奇和畏惧。因此，这位老师故意在课堂上说："我的字写得不好看，板书更差，小学时我的书法都不及格。"以此博得学生一笑，为的是很快缩短师生之间的距离。有时，他也会说："如何，我的领带漂亮吗？"学生就会暗暗在心里想："这老师真有趣，竟注意些小事，可见老师也是凡人。"学生的心情一下子放松了，便产生了亲切感。

同样的，在人前演讲，在麦克风前打喷嚏，站不稳，故意表演些小失误，就能缓和原来紧张的气氛，听众们对有头衔的大教授都有戒备心，但是看到小的失误后，心里便会想："同样都是人，难免做出些不雅的事。"于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初见面时的会谈是很困难的，尤其在社会地位有差距时，对方在居下的位置上心中会有胆怯感。此时对方心理上自然筑起一堵防御墙，首先让对方树立"自己不比别人差"的观念，这一点很重要。

华盛顿特区有一位名演员，他是出名的花花公子，一位曾经被他追求过的女性回忆说："若是他触动了我的"母性"本能，我就凡心大动。他往往会说："我真笨，连衬衫都穿不好。""这位男演员就是利用母性本能，博得女人欢心的。

人人都有自尊心，人人都有好胜心，若要联络感情，应处处重视对方的自尊心，因为要重视对方的自尊心，必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。

比如对方与你有同性质的某种特长，对方与你比赛，你必须让他一步，即使对方的技术敌不过你，你也得让对方获得胜利。但是一味

退让，便表现不出你的真实本领，也许会使对方误认你的技术不太高明，反而引起无足轻重的心理。

所以你与他比赛的时候，应该施展你的相当本领，先造成一个均势之局，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得很紧，使他神情紧张，才知道你是个能手，再一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让予对方。对方得到这个胜利，不但费过许多心力而且危而复安，精神一定十分愉快，对你也有敬佩之心。

不过安排破绽，必须十分自然，千万不要让对方明白这是你故意使他胜利，否则便觉得你虚伪。所面临的难题，是起初你还能以理智自持，比赛到后来，感情一时冲动，好胜心勃发，不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意无意之间，无论在神情上，在语气上，在举止上，不免流露出故意让步的意思，那就白费心机了。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让人三分，显得绰约柔顺，君子风度。前者，往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力；一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。有理，没理，饶人不饶人，一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题，自然应当不失掉原则地论个青红皂白甚至为追求真理而献身。但日常生活中，也包括工作中，往往为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的问题争得不亦乐乎，以至于非得决一雌雄才算罢休。越是这样的人越对甘拜下风的瞧不顺眼。

时下里流行一句话："玩深沉。"其实这种场合玩点深沉正显示了大度绰约的风姿。争强好胜者未必掌握真理，而谦下的人，原本就把出人头地看得很淡，更不消说一点小是小非的争论，根本不值得称雄。你若是有理，却表现得谦逊，往往能显示出一个人的胸襟之坦荡、修养之深厚。

□道不同，可为友

你爱吃鱼，我爱吃肉，但我们还是一桌共食；你有你的思维方法，我有我的思考方式，我们还是同席而坐。

你爱吃鱼，我爱吃肉，虽然嗜好各有不同，然而我们还是一桌共食。若是我们每个人都尝到了自己喜爱的食物，大家都会感到舒舒服服。要是你说你讨厌吃鱼，别人也不会因此排斥你，不会命令你非吃不可。

若是我们能够体悟到各自互异的本质，那么便会对彼此的互异成趣，感到快乐。这种快乐可以稳定一个人的心。

"道"不同是正常现象，你信基督，我信马列，但既然上天安排我们在一起，我们又能够互相学习，取长补短。"道"不同又能怎么样呢?

不论各自有何不同，你我都各有长处与缺点。若是我们能坦然地不断活用这些长处与缺点，即可提高我们的生活和思想境界。不必去批评责难，也不必去排斥，更别说怀疑别人是不是有什么毛病了。

第37节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(1)

人类的生命是无限的，未来也是无限的。我们总是要寻求你我互相进步之道。

一个人如果自以为真诚，把别人都想象成为表面功夫的伪君子，他一定认为别人都对不起他。

要是一个人保持着严肃认真、不辜负他人的想法，而别人也抱着如此一本正经、全力以赴的态度，那么人人都能以自己的风格，默默地谨守自己的岗位，辛勤地工作。放眼所见，人人都从善如流、力求改进，人人都为恢复善良天性而谨慎自守。如此一来，人与人之间就无所谓成败胜负。

然而，要是一个自以为很真诚，却误以为他人都是做表面功夫的伪君子，那么他必定为"别人皆负我"的念头所锢，而变得更加无视于他人，时时诋毁他人，于是乎真正变成心狭气窄的小人了。因此，即使人人从善如流，彼此却互不信任，那就会削减了彼此的善，而更减低了大家同心努力的工作成果了。

打仗的时候，有句话说，"知己知彼，乃兵家首要之事"。而许多武将也说过："虽为敌人，其人表现却颇杰出，令人敬佩。"这句话可以说是昭示我们，对自己和敌人都要给予正确真实的评价。

我们要是能够体悟到"虽为敌，亦可师"这句话的精髓，了解对方也了解自己，那或许就能够对你我存在的价值，有正确的认识与评价。能做到这一点，实乃人间伟丈夫矣！

第六章 多栽花儿，少栽刺儿

"害人的舌头比魔鬼还厉害……上帝仁慈为怀，特地在舌头外面筑起一排牙齿、两片嘴唇，好让人们在开口讲话之前多加考虑。"

□管住自己的舌头

心里藏不住话，听到什么，看到什么就爱四处传播，这是一个很大的缺点，中国有句俗话"病从口入，祸从口出"，许多是非往往是我

们多嘴多舌造成的。

人长了嘴巴，有了舌头，就要开口说话，如果说话不看场合，不讲究方式方法，不分责任，不考虑结果，往往容易惹出是非和麻烦来。特别是青年人，社会阅历少，经验不足，爱说敢说，如果不注意控制，就更容易因话惹祸。这时不管你是有心还是无心，长期下去，最终害了你自己。

在我们的日常生活中，舌头惹出的风波太多了。不负责任的背后瞎说，毫无根据的怀疑猜测，不经调查的轻信乱传，东拉西扯的闲言杂语，都会给许多人造成痛苦和烦恼，给人世间增添许多是非和不幸。当然给别人带来不幸的同时，往往最终自己也受到恶报。

"害人的舌头比魔鬼还厉害……上帝仁慈为怀，特地在舌头外面筑起一排牙齿、两片嘴唇，好让人们在开口讲话之前多加考虑。"这是文学家的语言，意思是说我们在说话之前要多加考虑，要负责任，不能出口伤人，损害别人。

其实，言为心声，语言受思想支配，反映一个人的品德。不负责任，胡说八道，造谣中伤，搬弄是非等等，都是不道德的。

能管住自己的舌头就是最好的善德。

□装聋作哑，不战而胜

某机关有一个女孩子，平日只是默默工作，并不多话，和人聊天，总是微微笑笑的。有一年，机关里来了一个好斗的女孩子，很多同事在她主动发起攻击之下，不是辞职就是请调。最后，矛头终于指向了这个女孩子。

某日，这位好斗的女孩子抓到了那位一贯沉默的女孩子的把柄，立刻点燃火药，劈里啪啦一阵，谁知那位女孩只是默默笑着，一句话也没说，只偶尔问一句："啊？"最后，好斗的那个主动鸣金收兵，但也已气得满脸通红，一句话也说不出来。

过了半年，这位好斗的女孩子也自请他调。

你一定会说，那个沉默的女孩子"修养"实在太好了，其实不是这样，而是那位女孩子听力不大好，理解别人的话不至有困难，但总是要慢半拍，当她仔细聆听你的话语并思索你话语的意思时，脸上又会出现"无辜"、"茫然"的表情。你对她发作那么久，那么卖力，她回你的却是这种表情和"啊？"的不解声，难怪要斗不下去，只好鸣金收兵了。

这个故事说明了一个事实："沉默"的力量是何其地大，面对"沉默"，所有的语言力量都消失了！

只要有人的地方，就会有斗争。这不是新鲜事，本就弱肉强食，和平相处才是怪事，因此你要有面对不怀善意的力量的心理准备；你可以不去攻击对方，但保护自己的"防护网"一定要有，老狐狸的建议是：不如装聋作哑！

聋哑人是不会和人起争斗的，因为他听不到，说不出，别人也不会找这种人斗，因为斗了也是白斗。

不过大部分人都不聋又不哑，一听到不顺耳的话就会回嘴，其实一回嘴就中了对方的计，不回嘴，他自然就觉得无趣了；他如果还一再挑衅，只会凸显他的好斗与无理取闹罢了，因此面对你的沉默，这种人多半会在几句话之后就仓皇地"且骂且退"，离开现场，如果你还装出一付听不懂的样子，并且发出"啊？"的声音，那么更能让对方"败走"。

第38节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(2)

不过，要"作哑"不难，要"装聋"才是不易，因此也要培养对他人言语"入耳而不入心"的功夫，否则心中一起波澜，要不起来回他一二句是很难的。

学习装聋作哑，除了以不战而胜之外，也可避免自己成为别人的目标，而习惯装聋作哑，也可避免自己去找人麻烦，好处真是不少。

□口下留情，脚下有路

口才是促进人与人关系，加强团结合作的工具。

在谈话中，我们可以获得知识，获得情感，这完全得益于好的口才。然而，在闲谈中，有时也会发生不幸的结果，这说明说话也有负效应。

病从口入，祸从口出，道理谁不晓得？有时口舌的祸害危险性的确不小，一句不负责任的话，弄不好会使人丧失生命，这绝不是危言耸听。

生活中有人愿意扯老婆舌，很让人讨厌。比如某甲听到某少女不名誉的谣言之后，当成新闻到处传播，这无形中给那无辜少女以巨大的压力而很可能酿成无端的悲剧。

被击中痛处，对任何人来说，都不是令人愉快的事。不去提及他人弱点，才是待人应有的礼仪。

一般人即使在盛怒之下，通常也不会扩散愤怒的波纹，但其中也有人在激怒下拿起手边的玻璃杯往地上摔。玻璃杯摔完了就没有其他东西可丢，所以充其量也只不过是自己损失几个杯子而已。

可是，商场上或一般社会的现象又如何呢？某些特殊人物盛怒时那真是相当可怕的事情。平日相当友善的同伴，虽不至于大吼："杀掉那家伙！"但个人的立场和利害关系，至少也会演变成"封杀你"的结果。有些人为了公司的前途，不得不牺牲别人。对于商场来说，"封杀

你"意味着调职、冷冻、开除等人事变动的宣告。如果你也是经商人士的话，"封杀你"就是代表对方的拒绝往来或"关系冻结"。

在中国素有所谓"逆鳞"一语。传说龙的喉部之下，约直径一尺的部位上有"逆鳞"，全身只有这个部位的鳞是反方向生长的，谁如果不小心触摸到这一"逆鳞"，必会被激怒的龙所杀。因此，即使对再驯良的龙，也不可掉以轻心。

所以，我们可以由此得知，无论人格多高尚多伟大的人，身上都有"逆鳞"存在。只要我们不触及对方的"逆鳞"，就不会惹祸上身，还能平步青云。所谓的"逆鳞"就是我们所说的"痛处"，也就是缺点、自卑感，在人际关系上，我们有必要事先研究，找出对方"逆鳞"所在位置，以免有所冒犯。

在人们正常交往中，警惕祸从口出是训练口才的一个重要方面，我们不妨从下面几个方面去注意：

两个人交谈，尽量避免谈论第三者，如果所谈之事不可避免地涉及他人，也要掌握分寸，与事有关的方面可以谈，但只限于此。

在与人闲谈中，不嘲笑对方的一时失态，不批评对方的一时失误。经常给别人留下台阶，才是真正的君子之风。久而久之，与你打交道的人都会认为你是一个宽宏豁达、胸襟磊落的人。这样的群众基础会使你的成功之路通畅许多。

□观棋不语真君子

金无足赤，人无完人；凡人皆有其长处，亦必有其短处，怎样在交谈中正确对待别人的短处，这也是一门学问。

人有短处是一点也不值得奇怪的。有的人也许因为长久以来形成一种固有的生活方式，而其他人大都对此看不惯，这便成了他的"短处"；有的人也许在自己的生活与处事中的确有些微小的毛病，但这些毛病对他的整个对外交往是无足轻重的；有的也许是出于主观的原因而出现一些较严重的缺点，但自己却全然无知；如此等等，不一而足。对待他人的短处，不同的人则有不同的方法。有的人在与他人谈

话中，尽量多谈及对方的长处，极力避免谈及对方的短处；也有的人专好无事生非，兴波助澜，有声有色编撰别人的短处，逢人便夸大其词地谈论别人的短处；有的人虽无专说别人短处的嗜好，但平时都对此不加注意，偶尔也不小心谈到别人的短处。

宇宙之大，谈话的资料取之不尽，用之不竭，我们何必一定要把别人的短处作为话题？我们若仔细想想，就会明白，我们所知道的关于别人的事情不一定就完全可靠，也许别人还有许多难言之隐非我们所详悉。若我们贸然拿听到的片面之词宣扬出去，那么就容易颠倒是非，混淆黑白。我们若说出了什么话，就很难收回来了，即使事后明白了事情真相也不可能收回去，找那些听过我们说此话的人作更正。因此，若我们不是确切地知道某件事情的真相，切忌胡说八道。

另外，如果别人向我们谈起某人的短处的时候，我们该何以应对呢？最好的办法是听了便罢，不要深信这种传言，不必将此记在心中，更不可做传声筒，而且还要提醒说别人的短处的人是否对所谈的事情有所调查、确有把握。

第39节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(3)

人群相聚，都不免要找话题闲聊。天上的星河，地上的花草，眼前的建筑，身后的山水，昨日的消息，今天的新闻，都是绝好的谈话内容，何必去说东家长西家短，无事生非地议人家的短处呢？好说人家短处是一种不道德的行为，我们必须克服。

□开玩笑太恶毒，伤人也害己

一家出版社里的一位男性新婚不久，大概是心情愉快，生活稳定吧，人渐渐胖起来，和婚前差了很多。

有一天，一位女同事的先生来，他和那位日渐发胖的同事是旧识，大家聊了一会儿，女同事的丈夫突然对新婚的同事说："你怎么搞的，胖得这个样子，满脸横肉，像肥猪一样。"大家听了笑了起来。

那位同事一时变了脸色，一句不吭。等笑他胖的那人走了，他才爆发开来，大骂他说话恶毒。女同事送走她先生回来，立即赔不是，把场面弄得很尴尬。

好朋友彼此间开玩笑，损来损去无伤大雅，但那女同事的先生的用词的确太激烈直截了些，难怪人受不了。后来呢？被笑胖的那位同事和笑人胖的那位先生再也没有来往过。

一直记着那些嘲笑的话固然没有必要，但嘲笑别人，让人自尊心受损却也不应该。

所以，开玩笑、损人应有分寸，否则伤害人、得罪人而不自知，那才得不偿失。

当然，人没有必要每天正经八百，不苟言笑，因为这样反而会拉远你和别人之间的距离，但要开玩笑之前，应有些认识：

再豁达随和的人也有自尊心，他也许可以不在乎一百次一千次的玩笑和嘲弄，但不能忍受他在乎的人或事被开玩笑、嘲弄，你若搞不清楚他的好恶，开了不得体的玩笑，他就算不发作，也会记在心里。人不可能完全了解另一个人，这点你必须承认，更何况有人天生敏

感，容易受伤，你认为好玩的，他才不认为好玩，也就是说，开玩笑要看人。

喜欢开玩笑或嘲弄别人的人常不知不觉就过了头，因此要开玩笑之前应先三思，以免出口成刀，伤害他人。总之，涉及人身的、有批评味道的，和敏感问题及隐私问题有关的玩笑要少开，宁可不幽默，也不要让人不愉快，如果硬要"幽默"，不如"幽"自己的"默"。

□给自己留条后路

每个人的智慧、经验、价值观、生活背景都不相同，因此与人相处，争斗难免--不管是利益上的争斗或是是非的争斗。而这种争斗，在竞争激烈的商业社会尤其明显。

大部分的人一陷身于争斗的漩涡，便不由自主地焦躁起来，一方面为了面子，一方面为了利益，因此一得了"理"，便不饶人，非逼得对方鸣金收兵或竖白旗投降不可。然而"得理不饶人"虽然让你吹着胜利的号角，但这却也是下次争斗的前奏；因为对于"战败"的对方也是一种面子和利益之争，他当然要"讨"回来。

"得理不饶人"是你的权利，但何妨"得理且饶人"？

何谓"得理且饶人"？就是放对方一条生路，让他有退路下台阶，为他留点面子和立足之地，这不太容易做到，但如果能做到，对自己则好处多多。

（1）得理不饶人，让对方走投无路，有可能激起对方"求生"的意志，而既然是"求生"，就有可能是"不择手段"，这对你自己将造成伤害，好比老鼠关在房间内，不让其逃出，老鼠为了求生，将咬坏你家中的器物，放他一条生路，他"逃命"要紧，便不会对你造成伤害。

（2）对方"无理"，自知理亏，你在理字已明之下，放他一条生路，他会心存感激，来日自当图报，就算不如此，也不太可能再度与你为敌。这是人性。

（3）得理不饶人，伤了对方，有时也连带伤了他的家人，甚至毁了对方，这有失厚道，得理且饶人，也是积德。

（4）人海茫茫，但却常"后会有期"，你今天得理不饶人，焉知他日二人不狭路相逢？若届时他势旺你势弱，你就有可能吃亏，"得理且饶人"，这也是为自己留后路。

□委婉说话是处世的入门功夫

做人固然要正直、直率，但并不意味着说话都要直言，因为不适当的直言如同反面说话一样，是一种消极和否定的语言暗示，不是使人抵触反感，就是使人顾虑重重，增加心理压力，而恰当得体的委婉说话意味着进行积极的语言暗示，防止消极的语言暗示。

如医生给人看病，遇到病情较严重而又诊治不及时的病人，就直言道："你怎么这么瘦哇！脸色也很难看!""你知道你的病已经到了什么地步了吗？""哎呀！你是怎么搞的？你这个病为什么不早点来看哪！"这些说法里所包含的消极暗示会使病人怎么想呢？作为医生这是治病还是致病呢？

相反，若医生说："幸好你及时来看病，只要你按时吃药，多注意休息，放下思想包状，相信你很快就会好起来的。"这将给病人很大的鼓舞。

第40节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(4)

又如，当妻子买了一块布料征求丈夫的意见，丈夫觉得妻子用这块布料做成衣服穿不太合适，如果丈夫不尊重体贴妻子的心情，就会直露地批评说："你看你的审美观真成问题，一把年纪了还穿这么鲜艳的衣服，岂不成老妖婆了？"这样生硬、贬损的话必定会伤害妻子的自尊心。如果丈夫尊重体谅妻子的心情，就会把否定的意见说得委婉得体，给予暗示："不错，颜色真鲜艳，给女儿做衣服，那是很漂亮的。"

当你去拜访朋友，主人热情地拿出水果、零食招待你，而你却直言说："不吃，不吃，我从来就不喜欢吃零食，再说我刚吃完饭，肚子饱得很，哪还有胃口吃这些东西。"这样不仅让人扫兴，而且还伤了主人的自尊心。你应该体谅到主人的一片热情和好意，委婉地说："谢谢，谢谢！多新鲜的水果，多香的糖，只可惜刚吃完饭，没有胃口吃了，太遗憾了！"

总之，委婉说话不仅是一种策略，也是一门艺术。含蓄委婉地说话，正是待人圆滑的表现。作为一个现代人，应当有这种文明意识，掌握这一有利于人际交流的语言表达方式。

□奉承话说得好，会使你更迷人

生活中，人们对那些拍马屁的人总是投之以鄙夷的目光，殊不知，他们自己何曾没有拍过什么马屁么？

其实，拍马屁无非是对他人的一种恭维，文雅点说，是一种赞美。在人与人关系之中，拍马屁自有其独特的"历史地位"。

拍马屁只是为了生存的一种手段，为了达到目的的一种谋略，为了搞好人际关系的一种技巧。

如果你有满腹经纶，而又怀才不遇，可是你又不肯或者不晓得如何对人讨好拍马屁，你就永无出头之日。"伯乐"难以发现你这匹千里马。

晋武帝登基时，测字摸到个"一"字，很不高兴，"点"太小了。侍中裴楷进言道："陛下，这个"一"摸得好，是大吉兆。因为天得一则清，地得一则宁，君王得一则天下忠。"拍得晋武帝转忧为喜。而这个侍中裴楷也在新皇帝心里留下了好印象。

这种无关痛痒的马屁，说白了就是一些安慰人、鼓励人或者赞美人的话，它犹如一块砖头，铺垫了自己未来的生存之路。所以，必要的时候，拍拍马屁，既无伤大雅，又增进友谊，何乐而不为呢?

无论如何，人总是喜欢别人奉承的。有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜。这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说奉承话的人似乎比较吃香。当一个人听到别人的奉承话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好。""你真是很会讲话!"即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是奉承话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

因此，说奉承话是与人交际所必备的技巧，奉承话说得得体，会使你更迷人！

奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言词会反映一个人的心理，因而有口无心，或是轻率的说话态度，很容易被对方识破而产生不快的感觉。再者，奉承别人时，也不可以讲出与事实相差十万八千里的话。例如，你看到一位流着鼻涕而表情呆滞的孩子时，却对他的母亲说："你的小孩看起来很聪明！"对方的感受会如何呢？本来是奉承话，却变成很大的讽刺，收到了相反的效果。若你说："哦！你的小孩像很健康的样子。"是不是要好些呢。

所以，奉承别人时要坦诚。这样，你所说的奉承话会超过一般奉承话的水平，成为真正夸赞别人的话，听在对方耳中，感受自然和一般奉承话不同。

□不逞口舌之快

有一种人，反应快，口才好，心思灵敏，在生活或工作中和人有利益或意见的冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。

这种人不管自己有理无理，一要用到嘴巴，他绝不会认输，而且也不会输，因为他有本事抓你语言上的漏洞，也会转移战场，四处攻击，让你毫无招架之力；虽然你有理，他无理，但你就是拿他没办法。

在辩论会、谈判桌上，这种人也许是个人才，但在日常生活和工作场合中，这种人反而会吃亏，因为日常生活和工作场合不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强但口才差，或是能力差口才也差的人，你辩赢了前者，并不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，只凸显你只是个好辩之徒罢了。

而一般常见的情形是，人们虽然不敢在言语上和你交锋，但对的事情大家心知肚明，反而会同情"辩"输的那个人，你的意见并不一定会得到支持，而且别人因为怕和你在言语上交锋，只好尽量回避你。如果你得理还不饶人，把对方"赶尽杀绝"，让他没有台阶下，那么你已种下一颗仇恨的种子，这对你绝对不是好事。

第41节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(5)

人有好口才不是坏事，但运用不当则会坏事，因此你若有好口才，建议你：

（1）把口才用来说明事理，而不是用来战斗。不过当有人攻击你时，你当然可以"自卫"。

（2）有好的口才，也必须要有相对的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。

（3）要驳倒对方，维护自己的意见时，点到为止即可，切莫让对方"无地自容"，换句话说，要给对方台阶下。

（4）别人得罪你时，你虽理直气壮，但也不必把对方骂得狗血淋头。

（5）若自己的观点有错，要勇于认错，并接受对方的观点，切莫用辩论的技巧死命反击，因为黑就是黑，白就是白，硬辩只会让人看不起你。

不过有好口才的人，常会因"所向无敌"而忽略收敛的重要，因为他把"逞口舌之快"当成一种"快乐"，这是这种人最大的悲哀。

□非争论不可时，须掌握技巧

与人发生争论时，要使你的观点被对方认可，关键在于你是否能够把自己的想法，不露痕迹地输入对方的潜在意识里面。在对方的潜在意识之前，有所谓"检阅层"的哨兵在监视着。因此，一旦你得罪了这个哨兵之后，不管你如何使出浑身解数，他总是不会让你通过的。为了不得罪这个哨兵，灵巧地通过这一关，你应该注意一些什么呢?

1．仔细地听取对方的想法

首先，你不妨使对方先说出他的想法，以便仔细地听取它。否则，他总会感觉到受到了伤害，于是态度也就变得越强硬了。而且，人有一种欲望，那就是尽量地把心中的迷乱倾吐出来。当这种欲望未得到满足时，是无法去倾听别人的意见的。因此，当你要对方听取自

己的意见时，不妨先听听对方的话。如果可能的话，不妨叫对方重复一下他的意见，并问他是否还有什么话想说。

2．在答话之前，不妨稍停顿一下

当受到质问时，有不少人会即刻答复，速度之快，可以用"间不容发"来形容。事实上，这并非上乘的方法。这时，你不妨先看看对方的脸，隔一会儿之后才答复。如此一来，将能够给对方一种满足感，他认为自己所说的话，值得你思考一番。这样当然就有利于你。不过，只要稍停顿一下就行了。如果你停顿得太久的话，对方会认为你不肯明确答复，或想避重就轻，甚至认为你无意回答他的问话。

即使你不得不反对对方的想法，亦不应间不容发地提出反对之词。这么一来，你无异是在告诉他："你的想法是不足取的，根本就没有考虑的价值。"

3．不要百分之百地胜过对方

每逢争论之时，每一个人都会认为自己的想法是正确的。至于对方的想法呢？则往往会被认为是荒谬的，完全错误的。其实不管是何种争论，每个人都差不多有正确的意见，也有不正确的想法。因而，当你与别人展开争论时，不妨对对方的某一项意见表示让步，这么一来，你必定能够在某一部分找出双方一致之点。你这样做之后，对方也会对你的某些意见表示让步。

在这种场合，你不妨使用"是的……然而"的说话技巧。你可婉转地说："是啊，关于这一点，我同意你的意见，不过除此之外，不是还有这样的方法吗？……"或者："唔……你说的不无道理。不过，采取此种方法，不是更好一些吗？"

如何呢？你已经知道了此种方法的要领了吧？那么，就请你赶快把它派上用场吧！

4．温和地说出自己的想法

与人争论时，切勿感情用事，换句话说，当对方反对自己的意见时，切勿不顾一切地使他们接受自己的意见，因而展开了激烈的争

论，甚至采取过火的态度。这种方法是不会产生很好的效果的。因为人们对这种恫吓的态度，往往会产生反感，当然就更不想改变自己的想法了。

相比之下，如果能够心平气和地道及事实的话，则更能够产生效果。同时，千万别摆出"这是绝对错不了的"的态度，最好是能够以"我的想法或许有错"的谦逊态度去说话，这么一来，对方将会听取你的想法，不知不觉地接受你的想法。

5．让第三者代你说话

当你与别人展开争论之时，最好让第三者代你说出自己想说的话。例如，母亲教导孩子时，总是说："老师不许你如此做的。"或者"这样做，老师会处罚你的……"等等，总比以自己的想法教导他，效果要好得多。因为每一个人都有一种心理倾向，那就是：很难于信服"卖瓜者说瓜甜"的说法。经过第三者的透露之后情形就不同了。在这种场合里，即使主张与你的想法不同，但你也不至于刺激了对方的自我。

例如你这么说："据说美子的丈夫打从戒烟之后，饭量增加了，上下楼梯也不会气喘如牛了……"其实，你之所以这么说，只是想要自己的丈夫戒烟而已。

第42节：第六章 多栽花儿，少栽刺儿(6)

又如，你想要丈夫把工资原封不动地交给你的话，不妨如此说："据统计，把工资原封不动地交给太太的丈夫，目前已达到了97％以上……"

6．保全对方的面子

当你与别人展开争论时，有一件事是非记牢不可的，那就是要保全对方的面子。因为一个人在讲了自己的想法之后，即使察觉到自己的想法有差错，然而，却很难于自认错误，或者改变想法，因为一旦承认了自己的错误之后，往往会疑心生暗鬼，惟恐他人会认为自己是撒谎者，或怕别人因此瞧不起自己。因此，为了保全对方的面子，你最好为他制造下台的机会。例如，你可以推说："这也难怪，因为你不明了那一件事，当然会如此想了。"或者："只要不明就里，大家都会如此想呢！"

又如，当对方弄错时，你不妨推说那是无可奈何的事："这不算什么，以前我也屡犯这方面的错误。只要熟悉了之后，自然就能够熟能生巧，再也不会有错误了。"或者："在那种条件之下，谁都会弄错哩！"

□让别人把话说完

你是否经常打断别人的谈话，甚至强行结束他人的交流而代之以己见--你当然不是故意的，虽然这很不礼貌，不过你的确习以为常了--如果真是这样，就赶快改掉你的坏习惯。

如果你是长者，就更不可随意打岔，因为那样不仅会影响到别人本来对你的尊敬和爱戴之情，而且你的一心二用肯定会无谓地消耗你大量的心力，使你感到交流的疲劳。

想想是不是这么回事？当你急于发表自己的"高见"而对别人的谈话表现出不耐烦甚至中途打断别人时，你就不可避免地处于一种高度紧张的精神状态之中，这样会加重听、讲双方的精神压力，你们在交

流思想的同时还得分出大量精力来加快谈话的节奏--生恐不能尽快说完而引起对方的不耐烦。结果往往造成言者不尽兴、听者不晓其意的尴尬局面。于是你和被你打断话题的人都会产生懊恼情绪而相互埋怨，你们很可能由此而影响彼此关系，阻塞情谊。

要知道，几乎所有的人都反对一种行为，那就是别人不认真听自己的讲话，因为那是不尊重的表现，更何况你若私下说得热闹，你怎能听清楚主讲者的讲话内容?

你一旦注意到自己时常有打扰他人谈话的行为，你就应意识到自己这种带有潜在危险性的行为习惯只是一种无知的体现。意识到这一点对你来说实际上是一则好消息，因为你看到了自己的缺点。你下一步要做的就是自持--下一次要放任自己的时候及时自律，这就是一种人格的修养。下一次和别人交谈前，告诉你自己要做到耐心和等待，让别人把话说完后自己再谈。

你的处世方法真的决定着你的生活质量。做一个谦逊善听的听众，跟你谈话的人就会觉得和你在一起很轻松愉快，因为他看得出你在认真对待他的思想；而你自己也同样会轻松愉悦起来，因为你的聆听为你丰富了思想，你学到了新知识，而且不再为准备打断别人的谈话而心理紧张了。随着你心绪的缓和，你安详的心理变得更加从容，你的理解力明显提高，智慧开始显现。你终于可以享受和他人的交流，不再觉得那是一场紧张的赛跑。

这是一个简单的方法，试着去做一做，你将会更加从容而自信的。

□欲谋大事，先学"守口如瓶"

闲聊是件很快乐的事。"没有时间闲聊"这句话可作为没有时间但一直很想说话的情况的写照。

人不能离群索居，很希望有个倾诉的对象。拥有一两位知己乃人生一大乐事。

某电力公司在招考土地征地的办事员。在许多应征者当中，能说、善饮酒的人很多，但是他们不适合担任此项工作。饮太多酒容易轻诺、逞口舌之能，对于好坏不能分辨，会误事。"祸从口出"是一句很有道理的话。

闲聊的确是件快乐的事，但如果聊得太过火就得注意了，有人会要求安静点。对于太爱说话的人，对方已起了戒心。彼此便很难倾谈了。

若因闲聊而走漏情报，一切也就跟着破坏了，就会丧失了信用，丧失信用的人要想说服他人实在很难。

上司想听同事们的意见，因此说"听你说话真是一大享受"。这时，切记勿兴奋地说个没完。有必要先探知上司要求意见的意图何在。有时他可能只是要试试你的口风紧不紧而已。表面上虽频频点头，事实上他在内心里已经有了主意："这个人不能告诉他重要的事。"

这不仅会使自己受损，而且有时还会伤害到自己的同事。当然你若是有意要伤害对方，那就另当别论了。但是你要注意，虽然目前你占了上风，伤害对方，总有一天会得到报应的，到那时就后悔莫及了。

虽然你事先叮嘱上司说："别让他知道！"话既出口，谁能保证话不会传到那人耳朵里。当同事有意疏远你时，再怪上司也来不及了。

第43节：第七章 塑造成功的自我形象(1)

在对方不知道，只有自己知道的情况下，优越感油然而生，终于忍不住想说出来。没有实力但爱出风头的人，或没有倾诉对象的人，所以不易守口如瓶，或许与此有关！

平常我们说那个人很有信用，多半指他嘴巴很紧的意思。

□别人的秘密知道得越少越好

秘密之所以称为秘密，是因为知道的人很少。如果知道的人太多了，就不能称之为秘密。

秘密分为个人秘密，公司、企业的秘密，如果上升到国家，就称为国家机密等等。

好奇心是人的天性，每一个人都有窥探别人秘密的欲望。有些秘密还是少知道，不知道为好；特别是对于国家机密、个人隐私。用各种方法假设、探讨、求证、挖取，甚至有人主动向你诉说也应该避而不知的。

你知道了一个秘密，也就有保守这个秘密的责任。告诉你秘密的人也多了一分对你的顾虑，担心你会对秘密泄露出去。有朝一日秘密被泄漏了。你总脱不了泄密的嫌疑，如果秘密牵涉到违法，你就可能知情不报，甚至给你带来杀身之祸，所以，我们应该对秘密采取一种谨慎的态度。

如果你本来就知道别人的秘密，最好的方式是三缄其口，把别人的秘密永存心底，把它忘了也未尝不可。

如果是你自己的秘密，想让它成为秘密就不要告诉别人。也许你觉得可以告诉给值得信赖的人，但值得信赖的人也有他的好友，这样传下去，秘密变得得人人皆知了。

如果你很有对秘密一吐为快的欲望，那就找一个没人的角落，对着砖墙泄一下密以解欲望之快，如何?

第七章 塑造成功的自我形象

成功并不是少数人的专利，只要有一件事做得好，让自己和他人满意，就是成功--不一定非要万众瞩目。所以我们每个人都可能成功，关键在于你怎么去做。

□培养迅速敏捷的思考力

当代流行的经营方式是着重于团队精神，异军突起的人自有其异于常人之处，但是他之所以有今天的表现，并非是偶然，而是由于他平日努力地培养自己的实力，才能在必要的时候浮现出新的构想，而受到大家的注意。

平日搜集资料、培养实力并没有什么困难的，问题是如何在必要的时候展现出自己的独特构想。不只是在工作上，就是在人与人的交往中，这一点也很重要。从来未曾表现出过人之处的人，很难恰如其分地掌握住人际关系。这种人除了在要消磨时间，需要找人出去玩的时候会被他人想到，其他时候根本没有人会主动找他。

不管是什么问题都仔细地侧耳倾听，慎重地思考，一旦脑中闪过新构想就立即付诸行动，这才是吸引朋友的魅力。说得天花乱坠却不曾付诸行动，这种只会逞口舌之快的，其实一无是处。不能够不惜脑力、智慧给别人提供意见或帮助的人就不是益友。"闻一知十"指的是头脑反应灵敏，能够产生新构想，并不是因为有第六感觉，而是头脑转得比别人快。

培养了足够的实力，在必要的时候就能显示出灵感，这就是令人刮目相看的魅力。

当三五个好友聚在一起饮酒享乐的时候往往会有意想不到的话题产生。这个话题让其中某些人很开心而滔滔不绝地谈论着，完全忘了还有其他人的存在，其他的人完全插不上嘴，只好坐在一旁干瞪眼。这时，如果有一个人能够在谈话中顺着话锋把话题转开，让大家都能加入谈话。这个人就是反应灵敏的人。

朋友交往时，能够在陷入困境或僵局时适时地提出新构想使情况急转直下的人，才能够让大家另眼相待。这不但要有灵敏的头脑反

应，还要有正确的判断力，在恰当的时机采取行动。

□要有自己的看法及构想

有些人无论碰到什么问题都能够立刻产生新的构想。不但如此，这构想还是别人想不到的高明见解。任何问题只要和他协商，一定能够得到解决的启示，这种人总是可以很有条理地说服别人。

当然，他并不是万能的，也不是无所不知的，顶多只是阅历比他人多一些。那么，为什么他所说的话能够说服别人呢？究竟他的独到之处在哪儿？能够结交到这样的朋友是非常珍贵的，能够结交到这样的朋友的人，才可以称之为善于交际。

所谓交际就是寻求各方面的知己，所以必须结交各行各业的朋友。由于各人的工作性质不同，要互相了解是很不容易的一件事。如果知识广博，不论对方说的内容是什么都能够予以回应，这样自然是没有问题。但大部分的人对别人的事都是一知半解，顶多只能挂着笑容"嗯嗯"地答着，但却对谈话的内容没有一点兴趣。如果你对对方所说的话反应冷淡，对方就不会再和你谈论这一类的事了。

第44节：第七章 塑造成功的自我形象(2)

一般社会人士谈论的话题总不外乎工作、家庭、兴趣、健康、学识，其中又以工作的话题最让人关心。如果你对于对方的工作一无所知，无法表示任何意见，对方会觉得和你谈话没有什么意思。

如何才能够培养自己的思考能力以产生新构思呢？首先，你只是个平凡的人，所以，一定要常和朋友一起探讨工作上的事。其次，多读书也是很必要的。人是有思想的，即使从事不一样的工作，也能够找到彼此的共同点，这就是上进心。

找到问题的所在，并掌握问题。我们并不是解决问题的专家，也不是有专门技术的人。所以不可以固执己见，强迫别人一定要接受自己的意见。应该合情合理地叙述自己的看法，以提供参考的立场告诉对方，表明这只是供对方选择的众多看法之一。

你所提供的看法或构想，不见得能够直接地帮助对方解决问题，但或许能够引发对方找到解决问题的线索。能够做到上述两条中的一条，朋友们都将会感激你，并且真心地觉得与你相处很愉快。

□学习其他行业的知识

这里所要提的原则与前项完全相反，是努力地与自己毫无关系的行业的人员接触，并学习其他行业的知识。只固守在自己的同行之中，无法建立多层面的人际关系。在这复杂的社会中，只具备自己工作领域中的知识是不够的，这样并不能成为一个完全的生意人。

若是一点也不了解其他行业的人的想法与行动，就无法达到目的。心胸狭窄的人无法交游广阔。如果没有丰富的知识与感性、情感与智慧的完美结合，就不能成为一个有魅力的人。所谓交际就是经常能够同时依照一定的比例来增加本身的这两项要素。因此，吸收自己本行的专业知识，这是不用说的事，借着了解不同性质的行业中的不同生活方式，一方面可以增加自己的见闻，一方面还可以交到许多不同的朋友，这更是重要的交际技巧。

日本的综合性贸易公司之所以能在世界上独占鳌头，秘密就在于知识的供应。由于他们能够提供多元化的知识与商品，所以能够发挥出上乘的效果，吸引更多的顾客上门。

除了自己的本行之外，交往的对象必须扩及其他各行业的职业高手，以增加自己的知识及关系。最简单而可行的是和自己的中学同学或大学同学及以往的故友保持联络，所以必须踊跃地参加同学聚会。只可惜很多现代人没有更多的机会与人交往。

为了积极地与居家附近的人们交往，多参加社区内所举办的各项活动，及利用孩子学校中的活动都是可行的做法。直接从事业务活动及旅行业，可以借着与顾客密切地往来，轻易地与顾客建立起友好的情谊，而从事内勤工作的专业人员就很少有机会和公司同事以外的人接触。这时，就得利用自己的另一半。

或许你的另一半是个不擅交际的人。若是这样，那就得努力地培养兴趣或爱好，多参加民间社团所举办的各项体育活动或旅行、野营活动等都是很好的办法。无论如何，具有广泛的爱好是交际中不可或缺的要件。

利用爱好建立起的人际关系，远超过年龄、职业、地位的局限。即使是因为工作关系而结交的朋友，如果能够有共同兴趣，就容易在下班后以轻松的心情和谐的气氛交往下去。这样的友谊通常是比较牢靠的。

□ 切勿不懂装懂

社会上一知半解的人一多，就容易流行起一股装腔作势之风。如果凡事都一无所知的人，心里便容易产生惟恐落于人后的压迫感，这也是生意人常见的心态。在绝不服输或"输人不输阵"的好胜心作祟下，随时都想找机会扳回面子。

有位小杂志社社长不管是什么场合他总喜欢装腔作势，并且故意以降低自己的音调来表现庄重的样子。不但如此，他也总是一副无所不知的样子，这种姿态让人觉得他好像在做自我宣传。

然而，不论他再怎么装腔作势，夹着再多的暗示性话语，他出版的杂志或周刊也永远上不了台面。

他所出版的刊物总是被人批评为现学现卖、肤浅的杂学之流，这是因为他对任何事都喜欢插进一脚来评断。当他一要开口说话，旁边的人就说："天啊！又要开始了。"然后便咬着牙、万分痛苦地忍着。这和说大话、吹牛并无不同。自己虽然没有高人一等的智慧，却装出一副什么都知道的样子，这样会被人看做是虚张声势的伪君子。

在朋友关系中最令人敬而远之的就是这种一点也不可爱的男性。

承认自己也有不知道的事并不丢人，为了要自抬身价而不懂装懂，一旦被对方看穿，反而会令对方产生不信任感而不愿与你交往。

"闻道有先后，术业有专攻"，每个人都有自己的专长，不可能每件事都很精通。

第45节：第七章 塑造成功的自我形象(3)

愈是爱表现的人，愈是无法精通每件事。交朋友应该是互相取长补短，别人比自己精通的地方就不耻下问，即使是自己很精通的事，也要以很谦虚的态度来展现实力，这样才能说服他人。

谦虚的态度是指对于是自己专精的事物，不妨表示一下自己的意见，只是说话技巧要高明。

在一个高度复杂的信息时代，每个人所吸收的知识都不可能包罗万象。若不以虚心的态度与人交往，如何能够受到大家的欢迎？凡事都自以为是的人，必然得不到大家的尊敬。

不论是不懂装懂或是真的无知，都有损于交际范围的扩展。这样的人在社会中永远都是不受欢迎的一类，不懂装懂和自作聪明的行为处事方法会毁掉一切刚刚兴起的事业，使人们失去对你的兴趣和信任。

□ 包装一副好形象

佛靠金装，人靠衣裳。很多人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象，你穿得气派，无形中就抬高了自己的身份，别人觉得有利可图，就容易答应你的要求。你衣着寒酸窝囊，别人认为无油水可捞，就可能一口回绝你的请求。

一个人的外貌对于人本身的确有影响，穿着得体的人给人的印象就是好，它等于在告诉大家："这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。他自重，我们也尊重他。"

反之，一个穿着邋遢的人给人的印象就差，它等于在告诉大家："这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是一个普通人，不值得特别尊敬他，他习惯不被重视。"

譬如，面容方面，疲倦、憔悴或没刮干净的胡须都会带来严重的负面影响；头发太长或凌乱不堪亦然；衬衫尺寸不合的衣领或土里土气的领带，均足以损害到你的形象。

不合身份的穿着会令对方产生你很轻浮的印象。如果一位学生开着名贵汽车，或者使用价格昂贵的打火机，就难免让人觉得轻浮，因为这种不合身份的举动极易令人有不舒服的感觉。

一个人的服饰具有"延长自我"的特征。如果一个人的形象和代表"自我延长"的服饰差距过大，就会令人有"不完整人格"的印象。比如，衣服和鞋子都是高级品，而腰带却是廉价品的打扮，就会令人产生不自然的感觉，怀疑是诈骗犯。

此外，体形臃肿、衣着缺乏品位和姿势不雅等等，同样是造成负面形象的主要因素。除了经常检查自己的仪表之外，尚需注重整体的协调感。

脸部的表情是影响相貌的重要因素。你可以站在镜子前面努力练习，如何不让自己看起来像凶神恶煞似的。这是任何人都能够做得到的。这种努力将会左右一个人的精神，由此来改变一个人的相貌。

人的第一印象是最不容易磨灭的。长相凶恶的人谁也不喜欢，没有自信的人总是让人觉得缩头缩尾。有些人就很容易博得别人的好感，就是长相给人留下好印象罢了，这正是长相的重要性。

长相贼头贼脑的人总是让人觉得靠不住，而慈眉善目的人却很容易赢得别人的信任。

作为一个上班族，每天早上一定要站在镜子前看看自己的脸。是柔和、精力充沛的，还是一副宿醉未醒的样子?如果早上起来就一脸没精打采的样子，那最好先振作精神再出门。

尽量找机会利用镜子审视自己的脸，尤其是在竞争激烈的环境中，更要随时保持清醒状态。

即使是男士也要随身携带一面小镜子，随时注意一下自己的领带是不是松了，头发是不是乱了，自己的脸部表情够不够柔和，是不是保持着充沛的活力。

在交际技巧上很重要的一点就是让对方松懈，失去警戒心。所谓最佳表现就是不要让对方觉得自己笑容勉强，要保持坦率诚恳的表

情。

正直的人能给他人安全感，这是赢得他人信任的重要条件。在商业社会中最忌讳的就是过于尖锐的处事方法，所以要让自己养成保持柔和表情的习惯。

为自己包装一副好形象，这对于处在激烈的生存竞争中的现代人格外重要。许多意想不到的职位、公差、会客机会等等会因为你大方得体的形象而降落在你头上。而这些机会就可能成为你飞黄腾达的第一步。

□走向高层次：一流人物的选择

"形象是重要，但我如何能买得起那种真正使我自我感觉良好，也能使别人看重我的衣服呢？"

许多人回答不了这个问题。但最终答案却十分简单。

付两倍的价钱买一半的数量。记住这个答案，然后进行练习。把这一原则应用于人的一切穿戴上：帽子、衣服、鞋袜、外套。对于形象来说，衣物的质量远比数量更为重要。当你按照这一理论行事时，你会发现你的自尊及他人对你的尊重会油然而生。当你"付两倍的价钱买一半的数量"时，你会发现这样在经济上也很合算。因为：

第46节：第七章 塑造成功的自我形象(4)

（1）你的衣服将延长两倍以上的寿命，因为它们的质量比以前好得多，而且一直显示出它们的高质量。

（2）你买的衣服的式样也将延续更长时间，好的衣服都是这样。

（3）你将得到更好的服务和建议。商人们对要买高质量、高价衣服的顾客要比常人热心得多，他们更愿意帮助你找到合适的衣服。

记住，你的形象对你自己的思想，对别人对你的看法都有很大影响。尽量使他人说："这是一位拥有自尊的人，他很重要，好好对待他。"

保持一个良好的形象是为了别人，更重要的是为了自己，使自己处于最佳状态。

你是你心中的自我。如果你的外表使你觉得自己低人一等，那么你就会低人一等；你的形象使你觉得渺小，那么你便会变得渺小。形象良好，则你的思想和行动都会受到良好的影响。

走向高层次，这是你做任何事情时都应遵循的规律，包括你到商店买东西时也一样。许多人因在花钱上斤斤计较想占小便宜，而吃了大亏。

这样的例子很多。如一个人因雇用了一个低薪水的会计，结果财政上出现了漏洞；也有人因找一位收费低的医生看病，结果得到的是完全错误的诊断；还有人因修房子、住旅馆、购买货物时图一点小便宜而吃了大亏。

有人会说："我哪买得起那些昂贵的东西呀?"对这个问题，回答很简单，你更付不起"贪便宜吃大亏"的代价。从长远来看，昂贵、高档的商品当然要比廉价低劣产品更有价值。商品应贵在精，而不在多。例如，买一双高级皮鞋要比3双一般质量的皮鞋更合算。从这个角度看，买一流质量的产品所花的代价并不比二流产品花费的大，相反，往往更小。

用高级商店包装纸包着的东西，看上去十分精美。价格昂贵的香水，香味高雅。使用最好的产品，你就会觉得自己伟大起来，在不知不觉中充满了自信。

如果总是穿得破破烂烂的，心情便自然低沉。充满生气的人总是打扮得十分考究，衣着整齐；没有生气的人则不修边幅。

有一点奢侈的思想并不是坏事，使用最好的东西可增强人的自信心。

刚开始你可能会感到有点儿不舒服，不过只要不断检查自己并及时调整，这种良好的姿势就会成为你自然的姿势。良好的体态和姿势对你来说也很重要：

1．良好的姿势增强活力，不良姿势却消耗能量

良好的姿势使你显得更年轻、热情而有活力，这正是主管们雇人或提拔人时所考虑的因素(如果有两位同样资历的申请者申请同一份工作，那位头脑清醒、机警灵活并且生气勃勃的，必然会占有先机)。

2．良好姿势使体内各器官协调和谐，确实增进身体健康

这有许多好处，防止胸部内凹压迫肺脏，引起呼吸及血液循环不良，就是其中之一。还有其他许多好处。事实上，整个办公室家具业厂商已经迅速地注意到了使桌椅的设计符合人们追求良好姿势的要求。

3．良好的姿势会使音质优美

因为空气能完全不受限制进出肺部，使你讲话的声音洪亮、和谐，因而更有力量。

4．自我感觉良好

如果保持良好的自我感觉，在别人眼中看来也显得健美(你的腰围看来减少了5厘米)。

不良姿势使你显得懦弱、温吞而无力。有许多人穿上挺帅的西装，打着高级的领带，而仍让人看起来是无能的人。问题不在于你穿戴什么，而在于如何穿戴。

有人曾说，凭借一个人的脚步声就可大体判断出他的性格属于哪一种类型：是坚强还是软弱?是外向还是内向?是稳重还是轻浮?不仅如此，通过观察他走路的姿态，可进一步对其性格加深了解。每个人每天都要走路，他的性格、特征就会不知不觉地在他的步履中表现出来。所以，是积极还是消极地对待人生，只要看他走路的姿势就可知其大概了。

在街上看到一个弯腰驼背低头走路的人，你肯定不会认为"真精神啊!"你会想："看他那样子真可怜，准有什么苦恼"，并对他抱有同情。而当你看到那些昂首挺胸走路的人时，又会想："这个人生活很充实，真叫人羡慕啊！"

如果你很消沉，那就要抬起头，挺起胸，一步一步脚踏实地向前走，久而久之就会成为一种习惯。一旦这种形态进入你的潜在意识，你便会产生勇气。如果你能习惯这种走路方式，你就能排除外来干扰，从而信心十足地走向人生的成功路。

□培养完美的个性

个性有瑕疵的人并非一无可取、不可救药。许多事例验证了这一点。有些卓越不凡幽默风趣的人，原来可能是个孤僻、难以相处的人。他们通过灵活运用自己的长处，同时克服自己个性中的缺点而获得成就。要想克服个性中的缺点，先要分析自己的个性。同时了解优良个性的特征，以便朝那个方向努力。

第47节：第七章 塑造成功的自我形象(5)

一般说来，优良的个性具有如下特征：

1．诚意

诚意一般是指由热情、热心和兴奋等糅合而成的感情状态，一个对工作学习和他人抱有诚意的人，往往能弥补个性上的一些缺点。

2．理智

这就要开动人的思维机器，要多看、多听、多想，凡事都能以明确而理智的行为来进行。在处理事情的过程中，不随意埋怨、轻视别人，即使发生在你面前的是重大事件，也能冷静理性地应变，渡过难关。

3．友爱

友情可以使你交游广阔，建立充满善意和体贴的良好的人际关系。但切记勿把友情与亲昵混为一谈。友情是一种互助的关系，它能激发朋友之间相互尊重。

4．英俊、潇洒、魅力

这和个人风采有关。清洁、整齐、英俊、潇洒的风采，能使你保持自然可亲的个性，再加上良好的教养，确能助人事业成功一臂之力。

魅力是一种无形的美。你穿上最时髦的新装，梳起最新的发式，再加上身材窈窕，巧施脂粉。但若没有魅力，你的身体徒有躯壳，魅力并非物件，可以储之于闲，用之于需，参加舞会或欢度良宵时再将其施展。魅力恰似明媚的春天，它的影响会注入到光阴的每个瞬间。

每个人都可能有独特的魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。

魅力的要素是神秘。魅力的神秘感体现在言语未到之时，也许是一个眼神，是手轻轻地一触，或仅仅是一种感觉；是一种内在吸引力，是教养、举止以及气质的综合。女性容颜的美丑是由先天条件决

定的，人力没有改变的可能，但是魅力却可以经由后天的努力去加以培养营造。心理学家提供的几种培养魅力的方法值得我们参考：

（1）注重礼貌仪态。在任何场合中，谨记以礼待人，举止温雅。

（2）态度开朗，和蔼可亲，特别是应该具有接受批评的胆量和自嘲的勇气。

（3）对别人显示浓厚的兴趣和关心。大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交际时应该懂得如何引发对方表露自己。

（4）与人交往时，经常和他们的目光相接触，使对方产生知己之感。

（5）博览群书，使自己不致言谈无味。

（6）慷慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

使人愉快的态度，是在与人交往中，你尊重对方，不向对方显示自己见多识广；交往中富有建议性的态度；并且多提具体有效的办法；不空谈，不吹牛。

其实，改善自我个性是件容易的事情，没有任何秘诀，最重要的是要有坚定的意志，凭借一定的规则和计划来自我完善。每天只要花30分钟的时间，认真学习，并提出问题，那么你的个性就会随着你的知识增长而得到改进。

充实自我，若能由浅入深，由简而繁，于无意中持续下去，你就会发现其中兴趣，并乐此不疲，你个性上的缺点就会得到很好的弥补与调整。

□笑脸的魅力

我曾经是一个常常闷闷不乐的人，为一些小事而烦恼忧愁。在那段日子里，我觉得生活总是灰色的，见不到阳光，没有色彩。见过我的人都说我像山一样的严肃，整天见不到笑脸。我也很少在镜子前看到自己的笑脸。

忽然有一天，有个朋友找到我，对我说："你再也不能这样下去了，你必须笑，你必须笑对人生。无论碰到什么人，遇到什么不顺心

的事，你都要让自己笑。如果你不这样，你一辈子都不会快乐的！"这时，他拿出一面小镜子，说："你每天必须对着镜子装出笑脸，特别是烦恼的时候。现在就笑给我看！"说着他把镜子放到我面前。

镜子中的我皱着眉头，拉长着脸，什么表情都没有。我才发觉我的这张"脸谱"居然这么"可怕"，"冷"得好像连我自己都不认识了。

"笑，快笑。"朋友在一旁催促着。

我终于忍不住笑了，镜中的那张脸上出现了很久未见过的笑容。我第一次发现，自己的笑脸也是如此美丽。这时，心中的抑郁之气也渐渐消散了。

后来，我就天天带着这个小镜子。每当烦闷时，每当恼怒时，每当郁郁寡欢时，我都强迫自己露出笑脸，几次勉强微笑之后，我的心情真的好多了。再后来，我的朋友也多了，许多人都说我的笑脸吸引了他们，我的笑脸拉短了我跟他们之间的距离。我成了一个快乐的天使，我的生活充满了阳光，我真的应该感谢我的那位朋友。

人是喜爱微笑的动物。笑是上帝赋予人类的一项特权，真诚的微笑可以缩短人与人之间的距离。试想，当我们遇到一位陌生人正对着你笑时，你是否感觉到有一种无形的力量在推着你跟他接近；如果你看到的是一张"苦瓜脸"、"驴脸"，你还会有好心情吗？你是不是只能对这种人敬而远之。

第48节：第七章 塑造成功的自我形象(6)

微笑，可以消除人与人之间的隔阂、误会。当你跟朋友吵了一架之后，忽然有一天见面时，看到他给你送过来一个真诚友善的微笑，你还会对他像刚吵完架似的对他嫉恶如仇吗?

笑，可以缓和紧张的气氛，调节庄严的氛围。在严肃的报告会上，在长时间的比较枯燥的课堂上，主讲人适当地开个小玩笑可以打破紧张沉闷的气氛，重新调动听者的注意力。

笑，可以融解客人的拘谨。当客人来访时，我们以笑脸相迎，会使客人感到自由、轻松愉快。

有句谚语说得好：微笑是两个人之间最短的距离。人际交往中离不开笑，一个没有笑的世界简直就是一个人间地狱。

笑，也是美的。就如盐之于食物，是生活中不可缺少的一部分。笑也是无声的语言，但是却"无声胜有声"。

所以我建议：每个人都随身带一面小镜子，每当生气、厌恶、消沉、无精打采时，强迫自己"制造"笑容，养成每天早晚制造笑脸的好习惯，因为：

幸福来自笑脸，健康来自笑脸，修养来自笑脸，交际来自笑脸。

□ 做一个喜相的人

在业务往来和社交场合中，笑能带来许多意想不到的效果。笑，使人变得善良友好；笑，让人觉得喜庆吉祥；笑，让人感到亲切自然；笑，表明你的心怀坦荡。所以，当你笑的时候，别人才会把你当做朋友，才能向你敞开心胸。

到某单位找人时，对所见到的第一个人，包括收发室的人微笑，笑得谦虚热情，表示对他给你的帮助致以谢意。看到他们单位的房舍布局装饰要从心里有一种赞赏之情。在见到要找的人后，要非常高兴，然后把对他们单位的外部环境所留给你的好印象告诉对方，并对对方在如此优美的环境里工作，表示羡慕；如果在见到要找的人之前

你曾问过几个人，那么也要告诉对方，他们单位的每一位都热情而彬彬有礼，你羡慕他们这里的同事情谊。你这种欢乐的心情和对他们单位的赞赏都会给对方带来好情绪，他会在这一天当中都有一种特别高兴的感觉，会一直想着你这个非常"喜相"的让人感到快乐的客人。对方高兴了，在与他谈业务时就会有一个很好的气氛。

说话时要把每一句话都说得很轻松，即使是一些很重大的问题也要用一种轻松自如的口气，面带微笑地讲出来。

如果遇到敏感的、难讲的问题，与对方谈论时，可以趁双方哈哈大笑时，一点一点地提出来，把这个对方容易拒绝的问题一点一点地融化在笑声里。就像往开水里加冷水一样。在水开之后注入一点冷水，温度一会儿就上去了。然后再注，一点一点注进去，水总是开的。如果一下注入很多冷水，热水变凉了，再开就需等一段时间。因此，对于不易解决的问题，一定要在双方高兴时提出来，而且不要着急，要一点一点地提，这样问题就容易解决了。

□勇于放大自己

成功并不是少数人的专利，只要有一件事做得好，让自己和他人满意，就是成功--不一定非要万众瞩目。所以我们每个人都可能成功，关键在于你怎么去做。不要总让自己安于扮演不重要的角色，而应该勇敢地放大自己的形象。

这里有5种方法，可以一试。

方法一：挑前面的位子坐。

你是否注意到，无论在教室或会议室，总有一些人占据后排的座位，他们都希望自己别太显眼，而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。坐在前面能建立信心。把它当做一个规则试试看，当然，坐在前面比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

方法二：练习正视别人。

一个人的眼神可以透露许多有关他的信息。不正视别人通常意味着：在你旁边我感到自卑；我怕你。正视别人等于告诉他：我很诚

实，而且光明正大，我相信我告诉你的话是真的，毫不心虚。要让你的眼睛为你工作，就是要让你的眼神专注别人，这不但能给你信心，也能为你赢得别人的信任。

方法三：把你走路的速度加快一些。

许多心理学家将懒散的姿势、缓慢的步伐跟不愉快的感受联系在一起，但是心理学家也告诉我们，借着改变姿势与速度，可以改变心理状态。你若仔细观察就会发现，身体的动作是心理活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路拖拖拉拉，完全没有自信心。另一种人则表现出超凡的信心，走起路来比一般人快，他们的步伐告诉整个世界：我想要到一个重要的地方去做很重要的事情，更重要的是，我会在15分钟内成功。走快一些，抬头挺胸，你就会感到自信心在增长。

方法四：练习当众发言。

在会议中沉默的人或许认为：我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会说这很愚蠢，我最好什么也不说。我并不想让他们知道我是多么无知。每次这些沉默的人不发言时，他就又中了一次缺乏信心的毒素，他会越来越丧失信心。从积极的角度看，如果尽量发言，就会增加信心，下次发言就会更容易。不要担心你会显得很愚蠢，因为总会有人同意你的见解，所以不要再对自己说："我怀疑我是否敢说出来。"

第49节：第七章 塑造成功的自我形象(7)

方法五：咧嘴大笑。

大部分人都知道笑能给自己很实际的推动力，它是信心不足的良药，但是仍有许多人不相信这一套，因为他们在恐惧的时候，从不试着笑一下。真正的笑不但能治自己的不良情绪，还能马上化解别人的敌对情绪，如果你真诚地向一个人展颜微笑，他实在无法再对你生气。在使用这个方法时，应该注意笑容要真诚，否则适得其反。

□ 使你魅力倍增的交际术

日本著名作家深田佑介曾在杂志上发表文章，其内容是介绍一位日航时代的同事，这位同事年轻时就怀有抱负，常对深田佑介先生说，"我将来一定要成为国会的议员。"然而这位同事直到现在仍未实现自己的理想。可是在当时，许多同事都说："这家伙是个有远见、很了不起的大人物。"甚至公司方面也对他产生了"能有这种志气的人在我们公司服务真是难得"的评价。因此，他很快就升为部长，并在不久后又被提升为公司经理。

深田佑介的这位朋友当时是否真的立志成为国会议员，我们不得而知。但能说出这种话，就足以令周围的人肃然起敬，刮目相看。当然，这种美梦不是做得越大越好，自身必须具备一定的才能，同时在他人面前施行一些小技巧，应当说需用些小花招，让人感觉你的志愿也许可能实现。不然的话，就成了纯粹的吹牛，给人以幻想家的印象。这样一来，反而会失去他人的信任。

深田佑介先生这位朋友虽然说大话，但他自身还是具备了相当的才能，并善于耍些小花招，所以给人以"他说的很可能是真的"的印象。

交际中，让别人钦佩自己的方法很多，其中最有效的方法是让人感到你比其他人更有发展前途。为了表现你的发展潜力，就有必要对

将来描画一幅美丽、宏伟的蓝图，纵使这种蓝图完全不可能实现，但是却能给人留下很不错的印象。

譬如，你可以对你的朋友、同事说："我将来要独自创业，而且一定要实现这个计划。"并将这样的话向人重述数次。这样，连那些原本不太相信的人也会不知不觉地认为："切不可小瞧了他，这家伙很有可能干出一番轰轰烈烈的事业来。"

交际中，在突出自己时，必须记住：绝不能向人谈论过去或现在，而必须是专心描绘未来，假如你冒冒失失地向他人说："我曾经干过某某大事。"就容易使人感到你在说大话、吹牛皮。同样，谈论现在也不行。若向他人说："我现在正从事某某事业。"是真是假，别人很快就会知道。只要与事实稍有出入，就会被认为是吹牛。若只立足现在，大谈未来，纵使是毫无根据的大话，也不容易被人觉察。

□ 善于利用魅力资本

青年人应当明白：拥有魅力在无形中已建立了你的竞争优势，你给了很多人以深刻的印象，那么自然与他人建立合作的可能性也增加了。同时，你往往能做到更有效率地协调人际关系，影响力更大，更容易给对方留下难以磨灭的印象。有魅力的人往往在成功的道路上畅通无阻。所以培养你的魅力，使自己成为有魅力的人是你走向成功的重要一课。这就叫"魅力资本"。

你可能会为一个才华横溢的人所折服，你可能会为一个妙语连珠的人所折服，但你更可能对一个性情温和、充满宽容与友爱之心的人留下深刻的印象。所以，构成一个人魅力的最核心因素往往不仅仅是天赋与才华，更重要的是一个人的性格、一个人的个性。

但一谈到性格或者个性，往往很多人就感到失望，因为他们认为个性或性格是很难改变的东西，所以要通过个性的培养成为一个有魅力的人其实很困难。这种说法有一定道理，但不全对。改变你的个性是很难，但不是没有可能。如果我们以积极的心态来面对这个问题，

那么我们就不会认为这一切是不可改变的。如果你朝着改变自我的方向上不懈努力，那么你终究会成功的。

如果我们能去抵抗这已形成的性格，就能够创造出新的个性。但大部分人的想法，首要的理由是不想改变自己。人就是这样，都希望自己成为精力充沛、充满理想、信心十足的人，都想成为极富魅力的人。但很少有人真正地在这个方面进行努力，因为人们常常满足于现状，一遇到改善自我的这种新想法时，就会无意识地保护自我。几乎大部分人，都想学习有魅力的个性、都想成为有丰富思想的人，但他们又往往采用旧的习惯而不愿有所改变。这是因为已有的性格往往根深蒂固，积习难除。威廉·詹姆士说："人希望自己所处的状况更好，却不想去实现。因为，他们被旧我束缚着。"

又有很多人希望并有勇气去改变自我的个性，但他们不知道该怎样去做。很多人希望变得更有魅力，但他们往往不知道怎么做。一般来说，每个人的个性都是逐渐形成的。每个人的个性都由一个个细小的方面构成。你怎么说话；你怎么对待他人；你在饮食、睡眠方面有什么样的习惯；你怎么对待不同的意见；你喜欢什么样的生活方式；你在商业行为中习惯扮演什么样的角色；你是否总是露出微笑等，这一切的综合就构成了你丰富的个性。既然你的个性是由很细小的方面决定，那么如果要改变的话，也要从每个具体的方面开始。如果从明天开始，你能使你自己的说话方式变得更温和，使你自己的饮食更有节制，使你自己对别人更有热情，并且持之以恒，那么你的旧个性就会逐渐地消磨掉，而更具魅力的新个性就会形成。

第50节：第七章 塑造成功的自我形象(8)

思想、行动与感情构成了你性格的三大基石。所以若要从具体的方面来改变你的个性，你还要在思想、行动与感情方面进行努力。你的外在表现，也就是你性格的特征，主要不是由当时当地的环境决定的，而是由你的内在思想创造的。你能否改变自己也主要不是由于别人是否对你进行了批评，而是你自己本身是否想改变自己。所以是你的思想创造了你本身，使你成为今天这个样子的。可能你没有意识到，但你仔细想想，是不是你怎么想就决定了你的性格？你为什么不被人喜欢呢？大概是你的想法不受欢迎。你为什么魅力四射呢？首先是你的想法，其次才是你其他条件的配合，使你引起了人们的普遍关注。有的人之所以无法成功，是因为他的想法使他难以成功。

别人通过你的行动--你的说话方式、你的做事方式、你的脸部表情--才能给你一个评判，才能使他们心中形成一个印象。行动是造就你魅力的关键，还因为只有通过行动你才能改善自身。通过很多小的行动、通过人格的训练、通过对自我行为的反思与调整，你就可以创造新的自我，使你自己变得更富有魅力。

魅力是别人对你的看法，他们通过你的外在表现、你的行动与思想，对你产生了喜欢以至某种带有神秘色彩的感情，所以魅力本身是一种感情。而别人对你的感情是与你对他们的感情高度相关的。如果你的感情特征是积极的、友善的、温和的、宽容的，那么你往往魅力大增；反之你就会成为一个不受欢迎的人。所以感情也影响了人性格的很大部分。

那么什么样的人是富有魅力的人呢？什么样的性格造就魅力呢？西方心理学界提出了一种说法，称为"令人愉悦的个性"。如果你拥有令人愉悦的个性，你往往会使自己的魅力大增。并非所有的性格都是令人愉悦的，有很多性格令大部分人感到不喜欢、讨厌，甚至是难以容忍。比如人们一般不喜欢消极的、极端化的性格特征，人们对报复

性的、敌意的性格特征更是感到厌恶，但一般人们都喜欢富有热情的、积极向上的、友善的、亲切温和的、宽容大度的、富有感染力的性格。所以，如果你能够培养起为大部分人所喜欢的正面性格，那么你成功的可能性就大大增加了。

一般地说，令人愉悦的个性包括以下几种正面的性格特征：

1．富有热忱

很多人不能成功是因为他们缺少热忱，他们缺乏对人、事、物的热情关注，甚至对成功也缺乏热忱，这样他们当然无法成功。你考虑一下：你是否对某些事情充满热忱？你是否特别关注于某个学科？你是否希望在某个领域有所建树？是否有些问题在不断地吸引你的注意力？你是否由于事情本身就会全身心的投入其中？如果你不是这样的，那么你就要改进，你要记住：一定要培养自己的热忱。如果你是这样的，那么你就是一个潜在的成功者。

在交往中，每个人都喜欢谈论自己所擅长的东西，展现自己的魅力所在。所以你与他人友好交往、建立良好人际关系的前提是尊重并倾听他人所谈论的话题，因为这些话题往往更能体现他的优势与价值，但这对你来说，往往又是个汲取知识的大好机会。你要对任何人感兴趣，而不只是在你现在看来重要的人物，而且最好能一直保持下去，如果你无法做到这一点，那么你在其他方面的优势就要大打折扣。你真正的注意别人，比对他说些恭维的话要来得有效果。你要学会去关心别人正在做的东西，这对他人来说，意味着你很重视他的工作与成就，而这对你本身来说就是一个学习新知识的机会。

培养热忱的一个重要方面是对事物的兴趣。但如果是你本身缺少热忱，这就是一个更大的问题了，你一定要培养对事情的热忱。当你每天起床的时候，你是怎么想的呢？"新的一天开始了，我又可以做更多事情了。我很高兴。"还是"一天又开始了，又要去上班了。真烦！"如果你长期保持第二种状态，你的成功几乎就没有什么希望。你之所以讨厌上班，可能是因为你不喜欢你现在的工作，也可能你完全

缺乏做事的热忱。如果是第一种情况，你就应该换个喜欢的、能调动你热忱的工作了，即便新的工作给你带来的直接收入要少，你还是要这样做，因为你会在这样的工作职位上不断长进，直达成功。

除此之外，对事物的热忱往往还有助于你激发其他人，使他人觉得你是一个精力充沛、充满活力的人，这也可以大大地提升你的形象与魅力。所以拿破仑·希尔经常告诫人们，"要控制你的热忱"。热忱是令人愉悦的个性的一部分，热忱可以改变你的人生。

2．亲切随和

很多关于领袖魅力的书籍都强调神秘感与保持威严，这有一定道理。威严固然令人敬畏，但亲切随和更令人喜欢。因此，在某种程度上，这种说法更适合一个等级社会或专制社会。随着社会的演进、教育的普及、身份的平等化，这种个性成功的可能性越来越小。而在一个较为自由的社会，让他人喜欢你远比让他人敬畏你更有价值。让别人喜欢你，可以为你带来合作机会，为你带来一笔交易，为你带来商业利益，但让别人敬畏你，能给你带来什么呢?

第51节：第七章 塑造成功的自我形象(9)

威严也许是专制社会的成功个性，但自由社会的成功个性是亲切随和。亲切随和的最大好处是对人平等，给人以尊重感。如果你不尊重别人，又想与别人建立起一种良好的关系，这几乎是不可能的。尊重他人是人际关系的第一条原则。亲切随和的人往往更能广结人缘，获得他人的好感与认同。

"你为什么喜欢与他在一起？"

"与他在一起让我感到很轻松，他很随和。"

我们经常听到这样的对话。这就说明亲切随和是令人愉悦的个性。所以，如果你希望自己培养令人愉悦的个性，就要做个亲切随和的人。

3．温和谦恭

我们在生活中经常遇到一些人，他们对他人的看法很尖刻，容易急躁，有了怒气则暴跳如雷，或者是在很多时候都咄咄逼人、盛气凌人。而自己所持的意见、立场不容他人辩驳。我们恐怕很难喜欢这样的人，更谈不上感到愉悦了。这种做法的共同特征是缺乏温和的性情与谦恭的心态。

温和的性情表明一个人极富涵养，非常成熟，对人和物都有全面的看法。而与之相反的品质，比如急躁、易怒、不安、尖刻、锋芒毕露等等，都说明一个人离高尚的境界还有很大的距离，也很难获得他人的助益，从而也较难获得成功。成功者在性格上的特点往往是心平气和，他们在任何复杂问题面前都能保持清醒的头脑，不被烦躁不安的情绪所支配。即便他们受到了恶意的攻击，他们也能心情自然，因为他们知道温和与泰然是对付恶意攻击的最好办法。当他们的观点看法被人彻底否定时，他们也能耐心地听取别人的看法，而同时保持一种友好的姿态。

在一切场合，都要做到性情温和、彬彬有礼，这会为你奠定成功的基础。在令人愉悦的个性中，我们绝对找不到傲慢、自大和惟我独尊的影子。愤怒没有任何价值，在任何时候都不要愤怒。在任何时候都不要急躁不安，急躁不安也不会给你任何助益。成功者有一颗充满信心的头脑，但他们一般也有一颗谦恭的心。在任何社会，我们都找不到全智全能的人。在现代社会，个人的知识与社会生活的复杂相比，尤其微不足道。所以，每个人都会在很多领域是知识上的盲人，而谦恭使得你无须掩饰你的无知与缺陷，它反而又会使你学到很多更有价值的东西。

4．富有感染力

如果你做到了以上三条，你就是一个很受欢迎的人了。但如果你还能做到这一条，就会使你更具魅力。你有没有注意到，成功者的重要特点是他的个性富有感染力。每到一处，他容易用自己的行动和语言打动别人，否则他怎么给别人留下深刻的印象呢？所以，你要努力培养你的感染力。

那么，怎样才能培养感染力呢？是什么构成感染力的基础呢？是什么东西感动你自己？你要观察那些使你深受感动的人，他们的一举一动、一言一行。这里既有性格的因素，又有语言的技巧。但是有一点是相通的，感染力的基础是共鸣，是功能因素或情感因素的相通。

他们之所以有感染力是因为他们懂得大部分人所关心的东西，他们能细心地观察每个人的利益、态度与感受。如果你是一个公司老总，你能不能通过一次讲话来鼓舞人心？有的人就很擅长这样做。他们在讲话中除了关于公司的现状问题外，往往还要谈到员工与公司的关系，员工对公司具有的价值，员工将从公司的增长中获得的收益。这样，他往往是通过功能性的诉求，通过讲话、神态与表现力来使员工们感动。

一个人的正义感、同情心往往是感染力之源。在日常生活中，一个人的感染力更多是来自于情感方面。所以，一个具有感染力的人，

也是一个具有道德影响力的人，一个正直善良的人，一个对他人的痛苦有发自内心的同情的人。

"性格塑造人"，同样也是性格塑造成功。热忱、亲切、随和、谦恭、温和、宽容、感染力这些优秀的品质构成了你令人愉悦的个性，从而有助于你获得成功。

第52节：第八章 做人要方，做事要圆(1)

第八章 做人要方，做事要圆

我们都生活在发达的商品经济社会里，任何类型的社会关系都不能脱离商品经济关系而存在，友情自然也不例外，它正受着现代经济关系的挑战。

□君子之交淡如水

朋友之间的沟通是不带任何功利目的的，其真谛在于心灵的沟通。古语说，君子以淡泊相亲，小人以利相亲。真正的朋友，其关系绝不能以利益来维系，那样只能是为人们所唾弃的"酒肉朋友"。君子之交，应重在心灵的交流。

朋友交往应该是"淡而不断"。交往过密便有势利之嫌，而断了"来往"，时间便会无情地冲淡友情。特别是在生活节奏加快的今天，朋友之间很难有机会在一起聊天、交流，需要注意友情的维护，比如平时多打一些电话，相互问候一番，也会起到加深感情的作用。

朋友之间超脱利害关系的交往会使双方更加珍视友情。有一次德国诗人海涅收到一位友人的来信，拆开信封，里面是厚厚的一捆白纸，一张一张紧紧包着，他拆开一张又一张，总算看到最里面的一张很小的信纸，上面郑重其事地写着一句话："亲爱的海涅，最近我身体很好，胃口大开，请君勿念。你的朋友露易。"

过了几个月，这个叫露易的朋友收到了海涅寄来的一个很大很沉的包裹。他不得不请人把它抬进屋里，打开一看，竟是一块大石头，上附一张卡片，写道："亲爱的露易：得知你身体很好，我心上的石头终于掉了下来。今天特地寄上，望留作纪念。"

这肯定会成为露易一生中最难忘的一封信。他给海涅的信有些"小题大作"，而海涅的回信却也生动形象，他以大石头比喻对朋友的担忧，以"石头落地"表示收信后的放心和轻松。这不仅体现了朋友之间的随和与坦诚，更让人感到朋友的热情和友爱。

□不在其位，不谋其政

我们常听到别人漫不经心地说："有事我负责！"像这种随便把"负责"二字挂在嘴上的人才是真正不负责任的人。一旦真的发生了不幸或是无法挽回的事实，并不是谁负责就可以挽回的。

责任也是有限度的。不是从一开始就随随便便地表示负责到底才是有责任感，而是负自己该负的责任才对。

"责任感"是一种称赞的话，重点在于后面的"感"字。不是责任，而是感受责任，所以不是只要说愿意负责的话就可以了，而是要亲自感受自己应该负起的责任。一般人往往不去衡量自己的力量，光是一付正义凛然的样子拍胸脯来表示愿意负责，却没有顾虑到现实的后果。

责任并不似权利义务那么具有强制性，它的道德含意比较强，但实际上却没有什么约束力。

然而，在朋友交往时，彼此会不经意地在对方的身上加诸太多责任。在工作上，我们必须义无反顾地担负一些公事上的责任。有时候当工作没有成绩时，即使并不是自己的过失，仍然得负起连带责任。这个社会就是这样，随时随地都要负起责任。在这种情况之下，当我们受到别人的请托，为了达成任务所尽的力就是负责。

与朋友交往的责任，就是只要彼此尽了力就可以了，大可不必非得要求自己或对方奉献出所有的金钱及时间，不能从朋友那里要求一些不合情理的事情。

身为现代人，于公要对公司负责，于私要对家庭负责，如果为了对朋友负责而伤害了其中之一，那就失去了交朋友原来的意义。

中国人交朋友本来就是以"一诺千金"为彼此的责任，既不需要任何书面保证，也不必找人作保，只要彼此信得过即可。

与朋友交往时，不要随便地拍胸脯说些不负责的话，而是拿出行动来负责。

□使别人有面子地接受拒绝

对于许多人来说，拒绝别人是一件很难办的事。当别人对他们提出要求时，他们不好意思张口说"不"，因为这样很可能会伤害对方的感情，造成两个人的关系疏远。但是有时如果答应别人的要求自己又确实有难处，或者自己会丧失许多东西。许多人在面对这种矛盾时都十分苦恼，不知该怎样办。

其实，在自己确有难处，或者如果答应别人的要求自己的利益会损失很大的情况下，我们就应该拒绝别人。但是拒绝别人也要考虑对方的情感，尽量做到不伤害双方的感情。怎样说"不"也是一门学问。

我们在拒绝别人时应该注意不使他们的面子受损。如果既拒绝了别人的要求，又让他们丢了面子，那么他们心中产生不满之情是在所难免的。可是如果在拒绝别人的要求时，不让对方丢面子，使别人非常体面地接受拒绝，结果可能会大不相同。

三国时期的华歆在孙权手下时，名声很大，曹操知道后，便请皇帝下诏招华歆进京。华歆起程的时候，亲朋好友千余人前来相送，赠送了他几百两黄金和礼物。华歆不想接受这些礼物，但他想如果当面谢绝肯定会使朋友们扫兴，伤害朋友之间的感情。于是他便暂时来者不拒，将礼物统统收下来。并在所收的礼物上偷偷记下送礼人的名字，以备原物奉还。

华歆设宴款待众多朋友，酒宴即将结束的时候，华歆站起来对朋友们说："我本来不想拒绝各位的好意，却没想到收到这么多的礼物。但是，匹夫无罪，怀璧其罪。想我单车远行，有这么多贵重之物在身，诸位想想我是否有点太危险了呢？"

朋友们听出了华歆的意思，知道他不想收受礼物，又不好明说，使大家都没面子，他们内心里对华歆油然而生出一种敬意，便各自取回了自己的东西。

假使华歆当面谢绝朋友们的馈赠，试想千余人，不知道要推却到什么时候，也不知要费多少口舌，搞得大家都很扫兴，使大家都非常

尴尬。而华歆却只说了几句话便退还了众人的礼物，又没有伤害大家的感情，还赢得了众人的叹服，真可谓一箭三雕。

第53节：第八章 做人要方，做事要圆(2)

华歆为什么能够成功地谢绝馈赠呢?

这主要是因为华歆注意保全朋友们的面子，他在拒绝朋友时，没有坦言相告，而是找了一个对自己人身不安全的理由，虽然朋友们也知道他是在故意推辞，但不会以此为意。因为华歆委婉地拒绝他们并没有让他们丢面子。

□说"不"的五种方法

"不"字谁都会说，但怎样说才能既不伤害对方，又不使自己为难，却不是每个人都能做得到的。

王丽是个善良、腼腆的女孩，同事们都喜欢她，有事也愿意找她帮忙。有人给王丽介绍了个男朋友，约好星期天在公园见面。星期六的晚上，正当王丽为明天穿什么衣服赴约而伤脑筋时，同宿舍的小林要王丽明天陪她上街采购新房用品。这可叫王丽为难了。明天的公园会面对王丽来说，无疑是十分重要的；可小林是她很要好的朋友，朋友布置新房理应出点力。如果拒绝了小林的事，她会不会生自己的气呢?

生活中，我们每个人都会遇到王丽这样的难题--对于别人的请求，出于理智的考虑本应拒绝，可"不"字又难出口，有的人拒绝方式生硬，结果使多年的朋友彼此疏远了；有的人明明没法办到也不忍拒绝别人，勉为其难，无形中增加了自己的压力和心理负担，费了半天劲，事情也没办成。真是费力不讨好，还在无形中损害了自己的声誉和形象。可见，拒绝他人实在是交际中不容忽视的一个内容。这里告诉你一些巧妙而委婉的拒绝方式，帮助你摆脱困境。

1．以非个人的原因做借口

拒绝他人，最困难的就是在不便说出真实的原因时又找不到可信而合理的借口，那么，不妨在别人身上动脑筋，比如借口你的家人方面的原因。一位生活惬意的家庭主妇自称她的生活之所以能如此安

宁，就是因为她能巧妙地拒绝。当一个推销员敲家门时，她的态度礼貌而坚定："我丈夫不让我在家门前买任何东西。"你瞧，我不买你的商品，不是因为我不愿意掏腰包，而是因为我那个有点古怪的丈夫。这样一来，推销员既不会因为没买他的商品而怨恨你，同时也感到再说下去也是白费口舌，只好作罢。

2．明确表示你很愿意满足对方的要求

当有人请求你的帮助时，在力所能及的范围内，应该尽量给予帮助。但碰上实在无能为力的事，你无法给予对方帮助时，也不要急于把"不"字说出口，不要使对方感到你丝毫没有帮助他解决困难的诚意，否则，你在别人眼中会是一个自私而缺乏同情心的人。自由保险公司的蒂姆·盖门是处理客户赔偿要求事务的，他的工作决定他要经常地拒绝客户的要求。然而，他总是对客户的要求表示同情，并解释说，从道义上讲他同意对方的要求，可自己实在是心有余而力不足。由于拒绝得法，蒂姆的工作干得很出色。同样，当别人有求于你而你又无能为力时，先不忙拒绝他，而要耐心地倾听他的陈述，对他所处的困境表示同情，甚至可以给他提些建议，最后告诉他，你实在无法帮他，对方绝不会因此而生气，反而会被你的诚意所感动。

3．通过诱使对方否定自己的提议来达到拒绝的目的

当别人向你提出不合理的要求时，不要简单地拒绝他，而应该让他明白他的要求是多么荒唐，从而自愿放弃它。一位业绩卓著的室内装饰专家声称，对于用户的不合实际的设想，他从不直截了当地说"不行"，而是竭力引导他们同意他希望他们做的事情。一位妇女想要用一种不合适的花布料做窗帘，这位装饰专家提议道："我们来看看你希望窗帘布置达到什么效果。"接着，他大谈什么样的布料做窗帘才能与现代装饰达成最好的和谐，很快，那位妇女便把自己的花布料忘了。

4．在拒绝的同时，说明对方为得到其所求还应做些什么

这一点对担任领导职务的人尤其重要。比如你的属下向你提出的要求得不到你的满意答复，你不妨告诉下属努力方向，使他始终看到

希望，与此相比，你的拒绝就显得微不足道了。既不会挫伤他的自尊心，也不会伤害你与下属之间的感情。《成功的人际关系》一书的作者，美国的威廉·雷利博士在谈及怎样处理下属希望晋职而他本身的条件又不够的情况时，曾建议企业主管这样说："是的，乔治，我理解你希望得到提升的心情。可是，要得到提升，你必须先使自己变得对公司更重要。现在，我们来看看对此你还要干点什么……"

5．用最委婉、和气的方式来表达你的不同意见

一位热情奔放的老妇人决定与年轻的女邻居交朋友，她发出邀请："欣迪，你明天上午到我家来玩，好吗？"欣迪脸上露出温和、宽厚的笑容说："不行啊！"她的拒绝既友好又温情，但态度又是那么坚决，老妇人只好作罢。所以，当别人的请求你无法满足，而又不能或无须找任何借口时，就用最委婉、最友善、最真诚的语言拒绝他，不留任何回旋的余地。

第54节：第八章 做人要方，做事要圆(3)

你会发现，学会说"不"会使你的交际生活更轻松、更成功。

□学会说善意的谎言

在社会交往中，从不说谎的人往往发现自己四处碰壁，经常得罪人，即使委婉一些，在很多情况下也无法摆脱困境。比如说，有一天别人为工作调动或为亲戚找份工作等诸如此类的事找你帮忙，而你又无能为力，该怎么办呢?

答案是：学会善意的谎言。

对于别人的请求，有很多时候，出于各种原因，比如碍于面子，对方来头大等，不能马上拒绝别人。这时，一个方法是婉转地拒绝，更圆滑的方法则是，不妨先答应下来，然后再用反悔给他一个交代。

假如你马上一口拒绝的话，那么，对方极可能就会认为你不肯帮助他，甚至你们的关系因此而僵化，说不定以后你可能有什么事要找到他的话，尽管别人是有能力帮助你的，但对方却记起前"仇"以牙还牙。因此，最好是使对方认为你已尽职尽力地为他服务了。

碰上别人要你帮忙找工作，就不妨这样去做：立即请对方写份简历包括毕业于哪间学校、所学专业、本人志趣和特长、思想表现等交给你。这样别人就亲眼看到了你想帮他忙的事实，造成别人产生可能找对了人的错觉。

同时你可以坦率诚恳地说："你的事就是我的事，我会尽力而为的。明天我马上拿你的简历去找熟人……过几天你再来好吗?"

几天后，你应该抢在人家还没有来之时，去个电话或亲自上门去拜访。"这几天我一直为你的事活动，东门那个单位可能没有什么希望。南门那个单位却说要研究研究。"

再过两三天，你主动找到他："真对不起，你托的事目前都已落空了，我通过所有我熟识的人，但却……真没办法，等以后有机会再说吧。"

尽管你根本没去找那些熟人，但对方一定对你感激不尽。

其他方面也是如此。生意上，有人求你看能否通过关系为他批点出厂价产品，你最好也立即行动："好吧，我会尽力去帮助你的。"即刻询问对方要什么型号，大概要批多少等等。接着按上述步骤，几天后不要等对方走上门你就应该向对方解释，说自己已找过领导，头头很难说话，或者说所有产品别人已全批走了，只能等今后有机会再说。

有人想趁你出差的机会，托你为他购某种型号的产品。请你不要马上拒绝对方的要求，应该马上接受对方所给予的用于购买商品的金钱，并坦率表明一定帮他找找，若有的话定帮买回来。然后，在出差地点再给对方去个电话或电报，说你走完了几家大商场都没有发现那种型号的产品等。

如此种种，举一反三，灵活运用。就会在日常生活中制造些无本万利的人情债，这也是老练的朋友求人的常用伏笔。

这种方法不宜常用，只能偶尔为之作为应急之法。经常为之，定会露出破绽，遭人指责。大多数人都喜欢言出必行的人，却很少有人会用宽宏的尺度去谅解你不能履行某一件事的原因。我们常常听见某甲埋怨某乙，说："某乙分明答允了我，但……"

事实上，某乙虽然可能答应过某甲，但那不过是某乙怕难为情不好意思拒绝而已，往后他仔细一想，便觉得这事根本不可能办到了，甚至某甲自己也知道这事实在强人所难。但是某甲真的会自责而不责人吗?恐怕不会的，而在旁人看来，也总是觉得某乙不对，因为到了那个田地，已经没人注意当初他的一切了。

拿破仑说："我从不轻易承诺，因为承诺会变成不能自拔的错误。"

有人会发此疑问：当我们在朋友面前，被迫非答应不可，而实际上明知这事不该答应时又怎样?

人际关系学家告诉我们："我们需要在聆听别人陈述和请求完毕之后，轻轻摇摇头，而态度并不强烈。"轻轻摇头，代表了否定，别人一看见你摇头，知道你已拒绝，跟着你可以从容说出拒绝的理由，使别人易于接受。

自然，拒绝的理由必须充分。一个充分的理由，使人谅解你不能遵办的苦衷，就不会对你记恨在心。

有许多事情常是这样看，看来应该做，但一做起来就有麻烦，比如你有一位好友做了人寿保险经纪，他来向你说了一大堆买人寿保险的好处，于是，他请你向他买100万元保险。你也明知此举真有益处，但是，后来当你细心一想，如果照他的要求，你每月要付出的保险费，等于你收入的1／3，而目前你的收入，也不过是仅可敷衍日常生活所需。你明白这事很难办到，你就不妨轻轻地摇头，然后说出上述的理由。

□既不伤面子，又不伤和气

这一问题很重要，也可理解。如果在利益面前友情还能存在，大概只有古时的管仲和鲍叔牙真正地做到了。

第55节：第八章 做人要方，做事要圆(4)

生意场中，朋友借钱是很难应酬的。应酬不好就滥用了友情，把友情渗透进了经济交往中，用精致的语言来说，是把友情抵押给了金钱，最后金钱吞噬了友情。因为友情不能抵押，抵押过的友情如同修补过的脸盆，无论你怎么视而不见，它都让你忘不掉。

所以，友情很伟大，友情又很脆弱，在经济生活中我们绝对不能滥用友情。正因如此，许多成功的商人都抱定了一个宗旨，不和朋友做生意，因为友情不容投资，和陌生人做生意能交上朋友，和朋友做生意会失去友情。

可是，事实上，我们都生活在发达的商品经济社会里，任何类型的社会关系都不能脱离商品经济关系而存在，友情自然也不例外，它正受着现代经济关系的挑战。

我们如何应酬这种挑战呢?也就是说，在日益复杂的经济交往和人际关系中，如何捍卫我们的友情呢?

1．不要为友情而抵押面子

朋友之间开口借钱是最平常的事，因为是朋友，谁都有向朋友开口的事，朋友就是要相互帮助。当然，许多人都能做到好借好还，但也有各种原因，总有人不按时归还，或根本就不能归还。有的人甚至在借出之前就知道，这钱已丢在水里了。但不借吧，又碍于情面和友情，觉得对不住朋友，真是左右为难。

这个时候得问清楚，朋友用钱做什么，如果是生活所必需，用于衣食住行，那义不容辞，当然借，没偿还能力也必须借。反之则不然，因为他已经失去了最起码的信用，如果再去冒险做生意之类的事情，就必须拒绝。

再一点你可以给予一定数额的馈赠。如有人向你借5000元钱时，而他没有多少偿还能力或信誉不佳时，你可以主动资助他300元或500

元，并言明，他可以不用还了。这样看来你吃亏了，但实际上你失去的并不多。

首先，由于你的无偿资助保护了你的友情，可能还加深了这种友情。其次，你也能避免更大的损失，因为有些借款是要冒大风险的。有一个人，他这样借钱：当朋友介绍他结交另一个朋友，他主动打电话交谈，这自然加深了友情。一天，他突然找到新结交的朋友，很随意地提出借钱，朋友也很自然地答应借了他1000元。他说一周后一定还，果然如期偿还。他的信誉就得到了保证，过了没有多久，他突然找到那位新朋友，一付十万火急的样子，开口就要借5000元，并说一周准还，有他前一次的信用在先，朋友当然帮忙，其结果，人去钱空。这便是一种诈骗了，利用友情的诈骗。

有位台湾作家说过，借钱给你的朋友，就意味着可能失去一个朋友。据说钱钟书先生就用这个办法对待朋友借钱的，如果你向他借500元，他会说，我给你200元，你不要还了。

2．立契约

大众传统的友情观是，你的就是我的，我的就是你的，或都是朋友，好说。说的潇洒听得欢快，但其实不然，得重视"立字为据"，来个先小人后君子，否则往往为友情埋下了"翻脸"的导火线。

做生意的朋友都有过同朋友合伙的体验，生意好做，伙计难处，民间早已有了定论。一般人都有这样的经历，在经济交往中，如果与一般的人有什么金钱交往，往往都会想到立个字据，而和朋友间的交往，谁也不愿提及或根本就想不到字据这个说法，事实上都是这个心态的反应。

现代社会是个法制社会，朋友间的任何交往也要接受法律的制约，我们的友情也要适应这个法制的社会。作为朋友，作为友情的载体，我们必须转换心态，不要让友情为我们承担太多的负担。

学会运用合法的手段维护友情，这是现代应酬成功的契机之一。

3．为友情找个支点

友情是什么?友情就是友情，它不是抽象的货币，也不是无形的投资，我们不要把友情当成一切，在日常应酬中为友情找个支点，这样对你与朋友双方都方便。用善意的应酬技巧给友情定位，重新认识友情，这是珍重友情，更是善待友情。

□ 做事要方，做人要圆

为什么铜钱是内方外圆?这就是中国辩证哲学的集中体现，做事要方，做人要圆。

人活在世上，无非是面对两大世界，身外的大千世界和自己的内心世界。人，一辈子无非是做两件事--做事和做人。怎么做事和怎么做人?从古到今都是人类探讨的课题。多少人一辈子都在哀叹做人难，难做人，人难做，但一枚小小的铜钱却将一切变得那样简洁，那样明白。

先说方，做事要方，便是说做事要遵循规矩，遵循法则，绝不可乱来，绝不可越雷池一步，这个理在中国好像已流传了上千年。

中国人常说的"没有规矩不成方圆"、"有所不为才可有所为"，就是"方"这个道理。

第56节：第八章 做人要方，做事要圆(5)

每一个行当都有自己绝不可逾越的行规。比如说做官就绝对要奉守清廉的原则，从一开始就要做好承受清贫的思想准备，就像曾国藩家训"八不得"中的一条：为官要清，贪不得一样。如果做官开始的动机就不纯或慢慢变质，企图以权谋私或权钱演变，那这个官就绝对当不好，当不长了。

为商要奉行的金科玉律是一个"诚"字。真正的大商人必是以诚行天下，以诚求发展，绝不会行狡诈、欺骗之伎俩，为一些蝇头小利或眼前得失而失信于天下。像韩国因商业楼倒塌而产生的震惊世界的惨案，便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷工减料；像中国生产鳖精厂家的秘密彻底被揭露，是因为生产鳖精的厂家生产的竟是没有鳖的鳖精，为此他们犯了行商的大忌。

做学问信奉的是一个"实"字。一步一个脚印，一天一点长进方能积少成多，积薄成厚。那些虚假的沽名钓誉之辈终将会成为人类的笑柄。

做人要圆。这个圆绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，这种圆是圆通，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫之后，心智的高度健全和成熟。不因洞察别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况都不会随波逐流，要潜移默化别人而又绝不会让人感到是强加于人……这需要极高的素质，很高的悟性和技巧，这是做人的高尚境界。

圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。

这圆好做又不好做。好做是因为如果人真正有大智慧、大胸襟，真正能自强自信，心态平和，心地善良，凡事都往好的一面想，凡事都能站在对方的立场为他人着想，人的弱点皆能原谅，即便是遇见恶魔也坚信自己能道高一丈，如真能那样，人还有什么做不好呢?

如若不是这样，凡内心孤独的人必喜虚张声势；内心弱小的人必好狐假虎威；心中有鬼的人必爱玩弄伎俩；没有自信的人必会尖酸刻薄，试问这样的做人又从何谈圆?

当然也不乏有人为了某种利益和目的不惜敛声屏息，不惜八面讨好，不惜左右逢"圆"。但这种圆和那种圆绝对有本质的区别，这种"圆"的后面是虚伪和丑恶。

任何成功的后面都包含着牺牲。如果说有人能做到内方外圆的话，那也肯定包含了许多的牺牲。比如说做事要方，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做、许多事又非要做，那无疑也就意味着会得罪许多人，惹恼许多人，意味着要舍弃许多利益甚至招来杀身之祸。如中国的民族英雄岳飞，为了"忠"舍弃了"孝"。但在"忠"君和"忠"国之间，他做不到只为了忠于昏君而放弃抗击金兵，为了这种原则，他惨死在风波亭。

做人圆，那也会有牺牲。有时要牺牲小我；有时要忍辱负重，忍气吞声；还有更多的时候要承受屈辱、误解，甚至来自至亲至爱的人的伤害。如明明你在履行一种神圣的职责，他却以为你好大喜功；明明你在深谋远虑，他却认为你是哗众取宠。

小牺牲换来小成功，大牺牲换来大成功。能做到"方""圆"的，同时却并没有感到那是一种牺牲、痛苦的才是大成功、大境界；能为了"方""圆"去承受牺牲的是小成功、小境界；不愿牺牲也做不到"方""圆"的是不成功。如果截然相反，做事是圆，只要有利，不择手段，什么都敢干；做人是方，刁钻古怪，锋芒毕露，心狠手辣的话，那这个人一定会糟糕透顶，不能容于天下了。

□如何处理朋友间的麻烦

朋友之间也难免会出现一些"麻烦"，如争吵、别扭、意见不合、经济纠纷等等。如处理不好，就会造成友情断绝，甚至反目相向；处理得及时妥善，就会尽释前嫌，和好如初。

朋友之间有"麻烦"是正常的，及时妥善处理是最重要的。

1．与朋友发生争论时

正确的态度应该是"求同存异"，马克思和恩格斯争论问题就是这样。当时法国科学家比·特雷莫写了一本书，马克思认为"很好"。恩格斯却认为"没有任何价值"，通过反复、尖锐而又友好的争论，马克思终于接受了恩格斯的看法；而对另外一些问题，则持保留态度。这样求同存异，使各自的意见都向真理前进了一步。

为了避免在朋友间出现争论，必须持这样的态度：原则问题可以争论，细枝末节的东西大可不必争个"你死我活"。这样，在你和朋友之间出现争论的机会就少得多。

2．与朋友观点矛盾时

朋友之间有时见解不同，甚至见解对立，这也是很正常的事情，观点不是义气，观点可以争辩，但义气是容不得争辩的。所以，朋友发生歧见时，观点疏离了，感情却不能疏离。

第57节：第八章 做人要方，做事要圆(6)

(1)继续保持忠诚和信任。

并不因为双方存在歧见而诋毁朋友，甚至在某些场合还要维护朋友的威信、观点，帮他说话。要依然相信朋友的优良品质。

(2)暂时拉开距离。

尽量使双方的歧见处在一个"冷冻"状态，让时间和事实来证明谁是正确的，谁是错误的。避免歧见继续扩大。

(3)保持平等和尊重。

不要固执地认为你是对的而他是错的，朋友之间没有高低之分，如果你持自己百分之百正确的态度，即使对方确实错了，他也会感觉你对他不够尊重，而产生逆反心理，"错了又怎么着?"这是他很自然的反应。

3．与朋友发生经济纠纷时

一般说来，与朋友间特别是要好的朋友间尽量少些经济上的往来，比如向朋友借钱，当还不了或不按约定时间还款时，肯定会影响今后的长期交往。但对一些本来就是通过经济往来业务而建立的朋友关系，就难免不出现经济纠纷，因此一定要慎之又慎。

(1)对症下药。

对产生纠纷的原因弄清楚，是朋友误会了还是自己弄错了。"亲兄弟，明算账"，要把经济往来的账目全部向朋友交待清楚，让他相信你并没有隐瞒什么。

(2)坚决按约定或合同办事。

因为这是事先商定好的依据，坚持按此来解决纠纷，谁都不会有话说。

(3)共商解决办法。

朋友之间的纠纷，如果双方坦诚相待，达成一致的解决办法还是能达到的，所谓"朋友好商量"，只要你不存在欺诈，恶意使坏，是不

难解决的。

□ 乐于接受反对意见

有些人自以为是，不善于接受别人意见，所以根本无法治疗自己的弱点，从而取得成功之道。

环顾我们生活的周围世界，我们会十分明显地感到一点，要想使每个人都对自己满意，这是十分困难而且不大可能的。实际上，如果有50%的人对你感到满意，这就算一件令人愉悦的事情了。要知道，在你周围，至少有一半人会对你说的一半以上的话提出不同意见。只要看看西方的政治竞选就够了：即使获胜者的选票占压倒多数，但也还有40%之多的人投了反对票。因此，对一般的常人来讲，不管你什么时候提出什么意见，有50%的人可能提出反对意见，这是一件十分正常的事情。

当你认识到这一点之后，你就可以从另一个角度来看待他人的反对意见了。当别人对你的话提出异议时，你也不会再因此而感到情绪消沉，或者为了赢得他人的赞许而即刻改变自己的观点。相反，你会意识到自己刚巧碰到了属于与你意见不一致的50%中的一个人。只要认识到你的每一种情感、每一个观点、每一句话或每一件事都总会遇到反对意见，那么你就可以摆脱情绪低落的困扰。当我们做事之前已经预想到某种后果，而一旦出现这种后果时，你就不会出现很大的情绪波动，或者措手不及。因此，如果你知道会有人反对你的意见，你就不会自寻烦恼，同时也就不会再将别人对你的某种观点或某种情感的否定视为对你整个人的否定。

无论你的主观意愿如何，反对意见总是在所难免的。你的每一个观点，都会有与之不同甚至完全对立的意见。关于这一问题，美国总统林肯在白宫的一次谈话中曾说过：

"……如果要我读一遍针对我的各种指责……更不用说逐一做出相应的辩解，那我还不如辞职算了。我在凭借自己的知识和能力而尽力工作，而且将始终不渝。如果事实证明我是正确的，那些反对意见就

会不攻自破；如果事实最后证明我是错的，那么即使有十个天使起誓说我是正确的，也将无济于事。"

当你遇到反对意见时，你可以发展新的思想，提高自我价值(这是你可以采用的最为有效的办法)。除此之外，为了冲破寻求赞许心理的束缚，你可以试做以下几件具体的事情：

第一，在答复反对意见时，以"你"字开头。例如，你注意到爸爸不同意你的观点，并且开始生气了。不要立即改变自己的观点，也不要为自己辩解，仅仅回答说："你以为我的观点不对，所以你有些恼火。"这样将有助于你认识到，表示不赞同的是他，而不是你。在任何时候都可以用"你"字的办法，只要运用得法，会取得意想不到的效果。在讲话时，你一定要克制以"我"字开头的习惯做法，因为那样会将自己置于被动辩解的地位，或者会修正自己刚刚说过的话，以求为他人所接受。

第二，如果你认为某个人企图通过不给以赞许来支配你的思想，不要为了求得他的赞许便含糊其辞，言不由衷，应该直截了当地向他大声说："通常我会改变观点，你要是不同意，那只有随你的便了。"或者可以说："我猜你是想让我改变我刚才所说的话。"提出自己的看法这一行动本身有助于你控制自己的思想和行为。

第三，别人如果提出有利于你发表的意见，尽管你可能不大欣赏，也还是应该表示感谢。表示感谢便消除了任何寻求赞许的因素。例如，你丈夫说你太害羞，他不喜欢你这样。不要因此就努力通过行动而使他满意，只要谢谢他给你指出这一问题便足够了。这样一来，就不存在寻求赞许的问题了。

第四，你可以主动寻求反对意见，同时努力使自己不因此而烦恼。选择一个肯定会提出不同意见的人，正视他的反对意见，沉着而冷静地坚持自己的观点。你将逐渐学会不因反对意见而感到烦恼，并且不轻易改变自己的观点。你可以对自己说，你早已预料到了这种"对立"，他完全可以有他自己的看法，这与你实在没有任何关系。通过寻

求而不是回避反对意见，你将逐步掌握有效对付反对意见的各种方法。

第五，你可以逐步学会不理睬反对意见，根本不要理会那些企图通过指责来支配你的人。

第58节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(1)

第九章 跨越"哥们儿"这一关

在你的生活中，特别是在你为成功而奋斗之初，你可能需要寻求知己，但是，你要注意，不要结交那些对你有害无益的朋友，不要被拖入他们的浑水之中。

□不要以人数来衡量你的人际关系

建立人际关系--乍听这个说法，大多数的人都会产生"扩展人际关系"的想法。然而事实绝非如此。抱有"我认识的人很多"这种想法的人，他们的人际关系往往很差。可以说，从自认人面极广那时起，此人即已踏上人生的下坡道。因为一个人倘若自认已经拥有宽广人际关系时，必然会停止努力建立更广泛的人际关系。

抱持这种误解的人尤其常见。这是因为在大众传播界工作的人们，通常自认比一般人拥有更多邂逅他人的机会。这其实是严重错误的观念。即使邂逅机会较多，也不过是高出1%左右而已。

因此，我们可以说人际关系的充实度和实际的人数会形成反比。

结合人际关系的渠道类型，可以区分为"粗短型"以及"细长型"两种。

比方说，因为工作关系与对方拥有仅只一年的亲密关系，便属于"粗短型"的关系。反之，一边保持若即若离的适当距离，持续交往十年的情形，则属于"细长型"的关系。

这两者究竟哪一方较重要，无法简单下定论。也有人每年重新认识只交往一年的十人。不过，在未来的时代里，毕竟还是拥有可以交往十年的一位朋友，才可以让自己拥有更丰富的人生。

在古希腊有一个非常聪明的人，他叫苏格拉底。年轻人从全国各地来投奔他，向他学习聪明才智。他讲了许多使人开心的事。他讲述的方式非常生动，所以听的人都不感到厌烦。

一个夏天，他给自己建造了一所房子。房子非常小，他的邻居都很纳闷，这房子怎么能使他满意呢?

"您这么一个大人物，却把自己的住房盖成了这么一个小盒子，有什么原因吗?"他们问。

"确实有一个小小的原因。"他说，"虽然这个地方小，但是如果我能使它充满真正的朋友，我将认为自己是幸福的。"

有很多朋友的确是一件好事。和朋友们一起喝酒聊天，也是一件非常快乐的事情。而且，时间会过得特别快。然而，其中是否有你的知己呢?

虽然说人应该开朗，但是，几乎没有人能毕生如此。大多数的人总是痛苦、烦恼多于开朗，这时，如果有一位知己来分担自己的烦恼与苦闷，该是一件多么美好的事啊!

在公司组织中工作时，由于上下关系基本上已固定，因此人际关系不曾出现剧烈波动。然而在电影、电视、广告界里，每当一项计划展开时，人们便会蜂拥而至，一旦工作告终时，大家也随之一哄而散。这是流动性极大的人际关系。如果放任不管，必将形成只能生效一年的十人关系。

截至目前为止，我们所认识的每一个人，不可能全部都能作为自己的人际关系。它们必然可以区分为仍然活络和已呈断讯的人际关系。我们必须将它们视作一种人际关系管理，经常把握它们的动向。

这两种人际关系可以靠整理自己的手边拥有的名片加以区分。目前仍与你保持频繁联系的人，以及只谋过一面，连面貌都记不得的人的名片，切不可相互混杂放置。在已呈断讯关系的名片堆中，仍然活络的名片会遭到掩埋，因此，你务必经常进行区分两者的作业。一旦经过整理，你会发现实际上仍然活络的人际关系竟出奇偏窄。

在已呈断讯的名片堆中，或许也有头衔高或著名人物的名片，然而，已呈断讯的名片仅是已呈停滞的人际关系。即使继续拥有这种名片，也只不过是自我满足而已。

真正的人际关系无法以名片或贺年卡的张数计算。所以，尽管此一时期人数不断增加，却并非人际关系的充实期。充其量，它只能算作通往充实期的准备阶段而已。

第59节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(2)

在整理名片之际，我们不必因为仍然活络的名片张数减少而担忧。相反地，这是人际关系整体获得充实的证据。惟有不断反复经历名片增加期与减少期，人际关系才能持续成长。

但是，如果我们未能先获取一定数量的名片，必定无法判断应和哪位对手展开深厚的交往。反过来说，一旦判断产生时，人际关系的数量必定会相形减少。无论是什么东西，只要数量减少，质必增。惟有如此，我们和每一个人才能缔结出深厚的交情。

□对待多种朋友的技巧

你吃过茶楼叫卖的千层糕吗?一层层面粉、麻蓉、面粉、蛋黄……多类材料的变化，艳丽的颜色，构成千层糕的滋味，与马拉糕的单调大异其趣。

常听人说："千金易得，知己难求。"或慨叹："相识满天下，知己无一人。"不错，知己难得。但倘若每个朋友都是知己，可能又会像单调的马拉糕一般，未必能令我们感到满足。不是每个人都会对我们推心置腹，我们也不能期望每个朋友都愿与我们坦诚相待，耐心听我们发牢骚。友谊的多彩，就在于它不单有知己深交或泛泛之交，而是在此二者之间存在了多种深浅不同的层次。庸人与智者的分别，也在于我们是否懂得分辨和接纳不同层次的朋友，对他们有合适的期望，同时了解增进与维系各种情谊的方法。

1．知己

他们是我们人生中绝难找到的极少数朋友，他们可以诚意地接纳我们，了解我们，处处忠诚地为我们着想。他们像面镜子，能给予我们劝勉和鼓励；又像影子，永远对我们信任、支持，是维持我们精神健康的支柱。

不过，对于知己我们也有义务不断地付出，同样舍己地为别人益处着想。去接纳、支持、聆听和帮助，是知己的责任。值得切记的，

是不要滥用知己的权利--知心朋友不等如"黏身"朋友，更不能要求对方完全同意自己、迁就自己。当心!对你事事逢迎的可能并不是你的真正朋友!

2．死党

他们多是一些来往密切，与自己的生活圈子很接近的朋友，彼此有相同的思想，相同的遭遇，故而很容易谈得来，在行动上有默契地成为一伙，组成小圈子活动。

"死党"是我们日常生活的好伙伴，可驱除孤单感，增加自信心，为生活加添色彩和热闹，是有需要时最好的支柱。

但若要整个"死党"能相处愉快，就需要大家彼此迁就，不执意独行，有合群的性格，才能发挥联合的力量。"死党"有事求助我们该不吝啬挺身给予援手，常加鼓励，看做是自己的本分。不过，可不要单单陶醉在这个"小圈子"里，完全排斥外界朋友，否则，可能会失去很多宝贵的友谊，更不要持着后盾和势力而互相纵容。

3．老友记

他们是与我们很熟悉、相识多年的老朋友，如旧同学、一起长大的玩伴等。虽然大家见面的机会未必很多，但基于彼此熟络，每次相逢都能天南地北地亲切交谈，成为一段畅快的经历。他们不是知己，有困难时未必会想到他们；大家的性格也未必接近，不过友谊倒是耐久而隽永，值得我们去珍惜和主动自然地表示关系。不要因为来往少而让友谊止于寒暄、敷衍的地步。

4．来往密切的朋友

因为活动圈子相同，我们可能交到一些接触密切的朋友，如上司、同事、老师、同学等。他们很熟悉我们的生活小节，但却未必是那些互相了解，可倾诉心事的人。

对于这些朋友，虽然大家每日共事共学，但不能对人要求太高，因为彼此都没有什么承诺和默契。但起码相处应不忘礼貌，言行一致，真诚，工作上给予人方便，都是我们应遵守的，因为他们正是最

能看透我们言行、工作能力和态度的人。不要老摆出外交式的笑容和虚假态度，更须小心因日常利害冲突而产生摩擦。

5．单方面投入的朋友

有些人可能对我们很着迷和信任，常把心事向我们倾诉，但我们却没有那种共通的推心置腹的感觉。也有些时候，我们对某人特别崇拜倾慕，而对方却未必有热烈的反应，这种不平衡的关系多产生一些不同位置的朋友之间，如老师与学生，班长与同学，偶像与"迷"等，不过有时普通朋友间也有这种不平衡现象。

当受人仰慕的时候，可不要轻看和玩弄别人的友情，或表示讨厌和高傲的态度，应尽力去助人成长，给予中肯意见，鼓励他发展独立精神，认识其他朋友。

当我们倾慕别人的时候，也不要成为他人的累赘，过分倚赖。而应该积极从他人身上学习长处。切记，不要盲目崇拜，胡乱抛掷感情!

6．普通朋友

这类朋友占了我们的朋友圈子大部分。他们可以和我们扯东扯西，谈些无关痛痒的话题，不过交情上可是谁也不欠谁，不会教大家牵肠挂肚。

第60节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(3)

虽说是普通朋友，也可成为游乐时的好玩伴。有难事，也可向有专门知识的个别朋友请教。这些来自不同背景的朋友能充实我们的知识，令我们感受到"相识遍天下"的温暖。

这类朋友，只要我们肯扩张生活圈子，自然不会缺乏。感情发展嘛，顺其自然好了。别对人要求太苛刻，他们会受不了给吓跑的。

7．泛泛之交

大家的友谊仅止于认识的阶段，是点头之交，连普通话题也未必有机会聊上。大家若能做到见面时打打招呼，保持礼貌距离，已是很不错的了。千万别对人随便过分信任，否则误交朋友，后悔可太迟呢。

8．千层糕以外还有……

除了上列的各种朋友，我们身边其实还有很多非常重要的人物。他们不算是我们的朋友，但彼此间的情谊却不止于友谊的层面。

伴侣：共同生活的伴侣该是超越了一切层次的知己。他们对我们的了解，应较任何其他人更加深入。建基于深厚友谊的爱情才是恒久的爱，让二人能乐于做终身的伙伴。

父母：在朋友的清单上，我们常会忽略了自己的父母，但其实在一生中，父母都是我们的尊师和崇敬的对象，是比普通朋友更愿随时帮助我们的老朋友。父母与子女间常有的摩擦，起因可能就在于我们太执著、太随便，而吝于以待朋友的态度彼此相处。

手足：要待父母如朋友，可能因年龄上的距离，比较困难。兄弟姊妹的年龄思想较为接近，当然较易成为好友。手足可以是我们的"老友记"，"死党"，甚至知己。

□人缘的层次越高越好

"感谢周围的人对我的帮助"，这是多数成功的创业者常常挂在嘴边的话。周围的人即人缘。是否有人缘，大大地左右着事业的成功与

否。所以创业者要注意从年轻时代起建立人缘，建立高层次的人际关系。

说到人缘，也许首先想到的是朋友吧，学生时代的同班同学、前辈、同乡朋友、朋友介绍的朋友，等等。当然，这些故交也是一种人缘。最好避开有直接生意利害关联的事，因为常有不太顺利时朋友关系遭到破坏的情形。把老朋友作为内心的朋友，与生意划清界线，从而只做长期交往为好。

立志创业的人，不应该过分地依靠旧友，而要不断地建立新的人缘。重要的是通过新的人缘扩大自己的世界，扩大视野。比起相同立场的人，不同行业、不同职业的人，或者不同年龄段的人更好。年轻的时候与长辈交往，年长以后与年轻人交往最好。

那么，怎样才能建立起新的人缘呢?为此，要有具体的行动。一言以蔽之，即积极地走出去，扩大与人交往的机会。只靠坐着等待，人缘是不会从对面走过来的。

公司以外的各种各样的聚会要率先出席。不仅是公司，各类家庭聚会也要参加，不要嫌麻烦。如果有不同行业的交流会之类，也要主动地参与筹划。加入有关兴趣的圈子也是极好的机会。

性格内向的人特别回避这种聚会，其实这正是鞭策自己的场合，必须以坚强的意志克服自己的厌倦情绪，积极地参加。要有坚强的意志，具备"要当创业者"、"要更加富有"的愿望。但只在内心包裹着是做不了创业者、不会富有的，因此，必须克服厌倦情绪。有人自认为属于人缘广的人，但实际上性格很内向。由于内向，回避与人的交往，做不了创业者，所以硬是强迫着创造了善于社交的自己。试着搞社交活动，会发现人生实际上是很快乐的。想把内心封闭起来的躯壳，一经行动便会被打破，一经打破，其后自会容易得多。

参加各种聚会时，要注意几点:

第一，互相舔拭伤口那样的聚会不要参加，因为难免被说成"小鱼就爱成群扎堆"。其中还有一边声称学习、交流，一边喝酒互诉牢骚，

以求互相安慰的聚会。这种聚会百害而无一利，知道后要赶快溜走。

第二，努力做聚会的领导者。如果只是满足于当一个一般成员，那么，你就不容易引起大家的注意，不能建立起人缘。当然，有发言的机会时要常常积极地发言，提出各种方案，给与会者留下深刻印象。第二次聚会自己要首先邀约。总之，要使自己的存在得到好评，使自己获得实质上的主宰地位。

第三，给予胜过获取。只求获取没有给予的人会使人讨厌，给予了自然就会有获取的机会。各种学习聚会，与其去受教育，不如抱着去参与的心情参加，结果不是能获得更大的益处吗?

在这里建议一个最为重要的人缘形成方法，即充分利用一流的酒吧。一流这一点很重要，一流的俱乐部或酒吧聚集一流的人物。去几次在一定程度上面熟后，彼此会自然地成为熟人。有时，根据情况，不去拜托，酒吧老板也会说"给你介绍个朋友"，为你斡旋一番。俱乐部的老板是高明的介绍人，会为你考虑合适的人选。

第61节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(4)

当然，一流的地方酒费相当高，但是，从长远来看，这笔钱会成倍地返回来。立志做创业者的人，应当为投资而倾囊。总之为了建立高水平的人缘，有必要把自己置身于高水平的场所，即使有点破费，也应该出入一流的社交场所。

□聚集真能用得上的朋友

"有了朋友，生命才显示出全部的价值。智慧，友爱，这是照亮我们黑夜的惟一光亮。"一个人的成功，除了时、运、命和自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助，离不开对朋友的利用。

人们可能都有这样的体会，有的人平时朋友多得没法数，前呼后拥好不威风，可到有事需要朋友帮助的时候，却抓不住一个，全都跑得无影无踪。有的人平时朋友并不多，可在需要时个顶个全都鼎力相助。其中的原因就是交朋友时没有分级。

朋友相交以"诚"，此乃至理，那为何又要分"等级"?那不就不诚了吗?非也!

南方某地有个很成功的商人，朋友无数，三教九流都有，他也曾逢人就夸，说他朋友之多，天下第一。后来有人问他，朋友这么多，他都同等对待吗?

他沉思了一下说："当然不可以同等对待，要分等级的!"

他说虽然自己交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友却不一定都是诚心的。在他的朋友中，人格清高的朋友固然很多，但想从他身上获取一点利益，心存二意的朋友也不少。

"对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧!"这位商人说，"那只会害了我自己。"

所以，在不得罪"朋友"的情况下，他把朋友分了"等级"，计有"刎颈之交级"、"推心置腹级"、"可商大事级"、"酒肉朋友级"、"嘻嘻哈哈

级"、"保持距离级"等等。他就根据这些等级来决定和对方来往的密度和自己心窗打开的程度。

"我过去就是因为人人都是好朋友，受到了不少伤害，包括物质上的伤害和心灵上的伤害，所以今天才会把朋友分等级。"很明显，"刎颈之交级"、"推心置腹级"和"可商大事级"的朋友，是可以利用的好朋友。

把朋友分等级听来似乎无情，但听了那位商人的话，使我们觉得分等级的确有其必要--为了便于利用和保护自己免受伤害。

要把朋友分等级其实并不容易，因为人都有主观的好恶，因此有时会把一片赤诚的人当成一肚子坏水的人，也会把凶狠的狼看成友善的狗，甚至在旁人点醒时还不能发现自己的错误，非等到被朋友害了才大梦初醒。所以，要十分客观地将朋友分等级是十分困难的，但面对复杂的人性，你非得勉强自己把朋友分等级不可。心理上有分等级的准备，交朋友就会比较冷静客观，就可在关键时用得上，并且把伤害减到最低。

要把朋友分"等级"，对感情丰富的人可能比较难，因为这种人往往在对方尚未把他当朋友时，他早已投入感情；而且把朋友分等级，他也会觉得有罪恶感。

不过，任何事情都要经过学习，慢慢培养这种习惯，等到了一定年纪，自然热情冷却，不用人提醒，也会把朋友分等级了。

分等级，可像前述那位商人那样分，也可简单地分为"可深交级"和"不可深交级"。

可深交的，你可以和他分享你的一切，不可深交的，维持基本的礼貌就可以了。这就好比客人来到你家，真正的客人请进客厅，推销员之类的在门口应付就行了。

另外，也要根据对方的特性，调整和他们交往的方式。但有一个前提必须记住，不管对方智慧多高或多有钱，一定要是个"好人"才可深交，也就是说，对方和你做朋友的动机必须是纯正的，不过人常被

对方的身份和背景所迷惑，结果把坏人当好人，这是很多人无法避免的错误。

如果你目前平平淡淡或失意不得志，那么不必太急于把朋友分等级，因为你这时的朋友不会太多，还能维持感情的朋友应该不会太差。但当你有成就了，手上握有权和钱时，那时你的朋友就非分等级不可了，因为这时的朋友有很多的是另有所图，不是真心的。

□朋友一二三四型

一个人命里不见得有太太或丈夫，但绝对不可能没有朋友。即使是荒岛上的鲁滨逊，也不免需要一个"礼拜五"。一个人不能选择父母，但是除了鲁滨逊之外，每个人都可以选择自己的朋友。照说选来的东西，应该符合自己的理想才对，但是事实又不尽然。你选别人，别人也选你。被选，是一种荣誉，但不一定是一件乐事。来按你门铃的人很多，岂能人人都令你"喜出望外"呢?大致说来，按铃的人可以分为下列四型：

第一型，高级而有趣。这种朋友理想是理想，只是可遇而不可求。世界上高级的人很多，有趣的人也很多，又高级又有趣的人却少之又少。高级的人使人尊敬，有趣的使人欢喜，又高级又有趣的人，使人敬而不畏，亲而不狎，交接愈久，芬芳愈醇。譬如新鲜的水果，不但甘美可口，而且富于营养，可谓一举两得。朋友是自己的镜子。一个人有了这种朋友，自己的境界也低不到哪里去。东坡先生杖履所至，几曾出现低级而无趣的俗物?

第62节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(5)

第二型，高级而无趣。这种人大概就是古人所谓的诤友，甚至畏友了。这种朋友，有的知识丰富，有的人格高超，有的呢，"品学兼优"像一个模范生，可惜美中不足，都缺乏那么一点儿幽默感，活泼不起来。你总觉得，他身上有那么一个窍没有打通，因此无法豁然恍然，具备充分的现实感。跟他交谈，既不像打球那样，你来我往，此呼彼应，也不像滚雪球那样，把一个有趣的话题愈滚愈大。精力过人的一类，只管自己发球，不管你接不接得住。消极的一类则以逸待劳，难得接你一球两球。无论对手是积极或消极，总之该你捡球，你不捡球，这场球是别想打下去的。这种畏友的遗憾，在于趣味太窄，所以跟你的"接触面"广不起来。天下之大，他从城南到城北来找你的目的，只在讨论"死亡在法国现代小说中的特殊意义"，或是"爱斯基摩人对于性生活的态度"。为这种畏友捡一晚上的球，疲劳是可以想见的。这样的友谊有点像吃药，太苦了一点。

第三型，低级而有趣。这种朋友极富娱乐价值，说故事，他最像；消息，他最灵通；关系，他最广阔；好去处，他都去过；坏主意，他都打过。世界上任何话题他都接得下去，至于怎么接法，就不用你操心了。他的全部学问，就在不让外行人听出他没有学问。至于内行人，世界上有多少内行人呢?所以他的马脚在许多客厅和餐厅里跑来跑去，并不怎么露眼。这种人最会说话，餐桌上有了他，一定宾主尽欢，大家喝进去的美酒还不如听进去的美言那么"沁人心脾"。会议上有了他，再空洞的会议也会显得主题正确，内容充沛，没有白开。如果说，第二型的朋友拥有世界上全部的学问，独缺常识，这一型的朋友则恰恰相反，拥有世界上全部的常识，独缺学问。照说低级的人而有趣味，岂非低级趣味，你竟能与他同乐，岂非也有低级趣味之嫌?不过人性是广阔的，谁能保证自己毫无此种不良的成分呢?

第四型，低级而无趣。这种朋友，跟第一型的朋友一样少，或然率相当之低，这种人当然自有一套价值标准，非但不会承认自己低级而无趣，恐怕还自以为又高级又有趣呢。然则，余不欲与之同乐矣。

□远离不良的朋友

在你的生活中，特别是在你为成功而奋斗之初，你可能需要寻求知己，但是，你要注意，不要结交那些对你有害无益的朋友，不要被拖入他们的浑水之中。

我们的环境和朋友，对我们的一生有莫大的影响，可以说，交上怎样的朋友，就会有怎样的命运。

一只虱子常年住在富人的床铺上，由于它吸血的动作缓慢轻柔，富人一直没有发现它。一天，跳蚤拜访虱子。虱子对跳蚤的性情、来访目的、能否对己不利，一概不闻不问，只是一味地表示欢迎。它还主动向跳蚤介绍说："这个富人的血是香甜的，床铺是柔软的，今晚你可以饱餐一顿!"说得跳蚤口水直流，巴不得天快黑下来。

当富人进入梦乡时，早已迫不及待的跳蚤立即跳到他身上，狠狠地叮了一口。富人从梦中被咬醒，愤怒地令仆人搜查。伶俐的跳蚤跳走了，慢慢腾腾的虱子成了不速之客的替罪羊。虱子到死也不知道引起这场灾祸的根源。

因此，在选择朋友时，你要努力与那些乐观肯定、富于进取心、品格高尚和有才能的人交往，这样才能保证你拥有一个良好的生存环境，获得好的精神食粮以及朋友的真诚帮助。这正是孔子所说的"无友不如己者"的意思。

相反，如果你择友不慎，恰恰结交了那些思想消极、品格低下、行为恶劣的人，你会陷入这种恶劣的环境难以自拔，甚至受到"恶友"的连累，成为无辜受难的"虱子"。

假如我们已不慎交上了坏朋友，应采取敬而远之的态度，要知道：把一只烂苹果留在筐里，会使一筐的苹果都腐烂掉。

要结交懂得自尊自爱的朋友。因为一个人如果不自尊，便无法尊敬别人。近朱者赤，近墨者黑，假使我们所结交的朋友都是懂得自尊自爱的人，相信大家都会互相尊重的。

与身心健全的人交往，不仅可以使自己得到别人的尊敬，而且也可以促进自己的身心健康，提高品德修养。

有自尊心且身心健康的人，通常都有很强的个人主义意识，不喜欢轻易附和别人的意见。但其具有诚实的本性，不仅能忠实于自己，也能忠实于朋友。

而且，他们为了保护自己，常常会表现出很强的自尊心，但这种自尊并不是我们一般所谓的"傲慢"，而且也丝毫不含一点"轻视"别人的意味，只是事事自己做主，不容他人插足而已。并且，这种人是无法忍受他人欺侮的，一旦有人欺侮他，就一定会遭到激烈的反抗!

第63节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(6)

另外，他们的心态一直很稳定，能与人愉快相处，以整体的观点来说，这种人是属于和蔼、意志高昂的类型。因此，很容易成功。他们一般的生活情形如下：

工作很卖力，而且也有经济独立的能力。

过着安定、快乐的家庭生活。

能尽情地享受生活乐趣及休假的闲情。

一般健康情况良好，很少生病。

常受到人们的尊敬及喜爱。

很清楚自己的能力，而且能将自己的感情表达给别人知道。

能控制自己，因此，对自己的缺点并不十分苛求。

能享受过去及现在的生活，对于未来也充满希望。

有自尊心且身心健康的人不仅能在工作岗位上尽忠职守，而且也能在人生的过程中，享受到真正的乐趣。如果我们本身就是一个有自尊心且身心很健康的人，一定能够很轻易地分辨出别人是否和你具有同样的性格。

□友情突然升温要小心

如果你和某人只是普通朋友，虽然也一起吃过饭，但还谈不上交情；如果你和某人曾是好友，但有一段时间未联络，感情似乎已经淡了……

如果这样的人突然对你热情起来，那么你应该有所警觉，因为这种行为表示他可能对你有所图。之所以用"可能"这两个字，是为了对这样的行为保持一份客观，避免以小人之心度君子之腹，误解对方的好意；因为人是有感情的动物，他有可能在一夜之间，因为你的言行而对你产生无法抑制的好感，就像男女互相吸引那样；不过这种情形不会太多，而你也要尽量避免这种联想，碰到突然升高热度的友情，只有冷静待之，保持距离，才不会被烫到。

要分析这种"友情"是否含有"企图"并不难，首先是看看自己目前的状况，是否握有资源，例如有权有势?如果是，那么这个人有可能对你有企图，想通过你得到一些好处；如果你无权也无势，但是有钱，那么这个人也有可能会向你借钱，甚至骗钱；如果你无权无势又无钱，没什么好让别人求的，那么这突然升高热度的友情基本上没有危险--但也有可能"项庄舞剑，意在沛公"，是想利用你这个人来帮他做些事，例如有些人就被骗去当劳力；或是重点在你的亲戚、朋友、家人，而你只是他过河的踏脚石。

从自己本身的状况检查这突然升高热度的友情真的有没有"危险"之后，你的态度仍要有所保留，因为这只是你的主观认定，并不一定正确，所以面对这突然升高热度的友情，你要做到以下几点：

1．不推不迎

"不推"是不回绝对方的"好意"，就算你已经看出对方的企图也不要立即回绝，否则很可能立即得罪一个人；但也不可迫不及待似的迎上去，因为这会让你抽身不得，抽了身又得罪对方，把自己变得很被动；不推不迎就好比男女谈恋爱，回应得太热烈，有时会让自己迷失，若突然斩断"情丝"，则会惹恼对方。

2．冷眼以观

"冷眼"是指不动情，因为一动情就会失去判断的准确性，此时不如冷静地观看他到底在玩什么把戏，并且做好防御，避免措手不及。一般来说，对方若对你有所图，都会在一段时间之后就"图穷匕现"，显现他的真目的，他不会跟你长时间耗下去的。

3．礼尚往来

对这种友情，你要"投桃报李"，他请你吃饭，你送他礼物；他帮你忙，你也要有所回报，否则他若真的对你有所图，你会"吃人嘴软，拿人手短"，被他牢牢地控制住；想要临事脱逃?恐怕没那么容易。

要记住：害人之心不可有，防人之心不可无。

□检验人心的试金石

人人都有许多朋友，但朋友之情有厚有薄，朋友之心有正有邪。心正可以受其益，心邪则多受其害。心正与心邪都在一副笑面之下掩盖着，特别在你春风得意时，大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果风浪骤起，祸从天降，比如你因事而落魄，或蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权位不存等等，这时，你倒霉自不消说，就连昔日那些笑脸相对，过从甚密的朋友也将受到严峻的考验。他们对朋友的态度、距离，必将看得一清二楚。那时，势利小人会退避三舍，躲得远远的；担心自己仕途受挫的人，会划清界限；酒肉朋友因无酒肉诱惑而另找饭局；甚至还有人会乘人之危落井下石，踩着别人的肩膀向上爬。当然也有始终如一的人继续站在你身边，把一颗金子般的心捧给你，与你祸福相依，患难与共。如古人所说："居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显?"答曰，在患难之时，此时真朋友、假朋友、亲密的、一般的、"铁哥们儿"、"投机者"就泾渭分明了。

权力官位、金钱利益历来都是人心的试金石。有的人在当普通一兵时自觉人微言轻，尚与伙伴们亲如手足，同喜同忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那些"穷朋友"、"俗朋友"便羞于与他们为伍，保持一定距离。比如，有两位战友在战争年代他们同甘共苦，后来一位因犯一般错误离开部队，在"文化大革命"中，他的这段历史被当成严重历史问题，他因此被错误地批斗。为了说清问题，他去找当年的战友为自己的问题作个证明，可是这位当了领导的战友却怕连累自己，拒而不见，说不认识他。这位老兵伤心地掉下了眼泪。很显然这位领导在关键时刻太不够朋友了。这种做法和落井下石有什么区别呢?现实中"只同甘不共苦"的人可谓心黑!

第64节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(7)

在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，惟利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，"僧多粥少"，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上直言摆自己之长，揭别人之短，背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢?

当然，大公无私，吃亏让人，看重友谊的还是多数。但是，在利益得失面前，每个人总会亮相的，每个人的心灵会钻出来当众表演，想藏也藏不住。所以，此刻也是识别人心的大好时机。

进而言之，岁月也可以成为真正公正的法官。有的人在一时一事上可以称得上是朋友；日子久了，同事时间长了就会更深刻地了解他们的为人、人品，"路遥知马力，日久见人心"，说的就是这个意思。如此长期交往，长期观察，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次经过一座界城时，他的随从提醒他道："主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢?"中行文子答道："不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。"于是他很快地就离去。果然不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。

中行文子在落难之时能够推断出"老友"的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某位朋友对你，尤其是你正处高位时，刻意投你所好，那他多半是因你的地位而结交，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之中施以援手。

话又说回来，通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说："倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。"

□给人好处切莫自居

朋友沟通还应该注意互相帮助。当对方有困难时，主动地伸出援助之手，会使对方备感温暖。而有时候恰如其分地请求对方帮助，还会加深朋友之间的友情。人的性格虽然不同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但是，对于给别人一种小惠，却人人都很乐意；而对于那些自称不愿求人的朋友，却是人人都不喜爱的。

为朋友做了事，送了人情，等到大功告成，他便不知道自己姓什么了。简单的说成复杂的，小事说成大事，生怕人家忘了。

没有朋友会因为你不说，就会忘记你送的人情，多说反倒无益。人家可能尽快地还你一个人情，之后会敬而远之，即使你再有能耐，朋友亦会另请高明。所以，做足了人情，给足了面子，你不要夸大其辞，最好不夸功，甚至不认账，不认账，只是你不认，并不等于朋友不清楚。

但愿意帮助别人的良好初衷，有时并不能带来良好的结果。人情世故的微妙有时候很耐人寻味。有这样一则故事，具有很好的启发作用。

在一个大雪天，一个贫穷的农夫去向村里的首富借钱。恰好那天首富兴致很高，便爽快地答应借给他银子，末了还大方地说：拿去开销吧，不用还了!农夫接过钱，小心翼翼地包好，就匆匆往等着急用的家里赶。首富冲他的背景又喊了一遍：不用还了!

第二天大清早，首富打开院门，发现自家院内的积雪已被人扫过，连屋瓦也扫得干干净净。他让人在村里打听后，得知这事是农夫干的。这使首富明白了：给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他前去让农夫写了一份借契。

农夫用扫雪的行动来维护自己的尊严，而首富向他讨债极大地成全了他的尊严。在首富眼里，世上无乞丐；在农夫心中，自己何曾是乞丐?把"施恩"变成了"施舍"，一字之差，高低立见，效果大大地不同。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

帮忙时应该注意下列事项：

第65节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(8)

第一，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担；

第二，要做得自自然然，也就是说在当时对方或许无法强烈的感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，能够做到这一步是最理想的；

第三，帮忙时要高高兴兴，不可以心不甘、情不愿的。

如果对方也是一个能为别人考虑的人，你为他帮忙的种种好处，绝不会像射出去的子弹似的一去不回，他一定会用别的方式来回报你。对于这种知恩图报的人，应该经常给他些帮助。

总之，人际往来，帮忙是互相的，切不可像做生意一样赤裸裸地，一口一个"有事吗"、"你帮了我的忙，下次我一定帮你"。忽视了感情的交流，会让人兴味索然，彼此的交情也维持不了多长时间。

□保持奉献与回报的平衡

汉德先生既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢?他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他都会万分地欢迎你去，希望你能住几天，背地里，无论是多么的拮据，内心多么的苦恼，他都好像随时在等你的来临，竭诚地来接待你，甚至在你回去的时候，还要带些小礼物、土产之类的东西。

无论是多么忙碌，汉德都不会表现出你的来访所带来的忙碌对他会是一种麻烦和困扰。朋友问他何以如此，他说："像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往会得到某些方面的愉快与益处。"

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景，是一个孤独的人，别人都不想理他、与他往来。汉德在忍耐寂寞人生的同时也在努力奋斗着；而他也就在其中学到了与人交往之道，又给别

人某些方面的利益。所谓"某些方面的利益"，有时是精神方面，有时是物质方面。

另外一个例子是出身名门的"富家子弟"富特，他也想成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，他首先考虑的是这个人对自己有何利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易；也许与这个人做朋友，他会教给致富之道；也许这个人会将土地廉价出售给我，也许会将办公室借给我。他就是如此这般地对周围的人怀着期待之心，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

汉德和富特与人交往时的态度实在是南辕北辙，完全不同：汉德是奉献给别人某方面的利益；富特则是让别人带给自己某方面的利益。

我们与周围朋友相处要像汉德一样，以我们的所能来满足他人的欲求。同时，别人对自己有所奉献，也就满足自己的欲求。

著名的社会心理学家霍曼斯提出，人际交往在本质上是一个社会交换的过程。长期以来，人们最忌讳将人际交往和交换联系起来，认为一谈交换，就很庸俗，或者亵渎了人与人之间真挚的感情。这种想法大可不必有。其实，我们在交往中总是在交换着某些东西，或者是物质，或者是情感，或者是其他。人们都希望交换对于自己来说是值得的，希望在交换过程中得大于失或至少等于失。不值得的交换是没有理由的，不值得的人际交往更没有理由去维持，不然我们就无法保持自己心理的平衡。所以，人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持，都是依据一定的价值尺度来衡量的。对自己值得的，或者得大于失的人际关系，人们就倾向于建立与保持；而对于自己不值得的，或者失大于得的人际关系，人们就倾向于逃避、疏远或中止这种关系。

正是交往的这种社会交换本质，要求我们在人际交往中必须注意让别人觉得与我们的交往值得。无论怎样亲密的关系，都应该注意从

物质、感情等各方面"投资"，否则，原来亲密的关系也会转化为疏远的关系，使我们面临人际交往困难。

在我们积极"投资"的同时，还要注意不要急于获得回报。现实生活中，只问付出，不问回报的人只占少数，大多数人在付出而没有得到期望中的回报时，就会产生吃亏的感觉。

心理学家提醒我们，不要害怕吃亏。郑板桥的"吃亏是福"的拓片为很多人所珍爱，然而真正领悟其中真意的，恐怕为数不多。实际上，许多人在交往中都是惟恐自己吃亏，甚至总期待占到一点便宜。然而，"吃亏是福"确实有它的心理学依据。"吃亏"是一种明智的、积极的交往方式，在这种交往方式中，由"吃亏"所带来的"福"，其价值远远超过了所吃的亏。这有两个原因：

一方面，人际交往中的吃亏会使自己觉得自己很大度、豪爽、有自我牺牲的精神、重感情、乐于助人等等，从而提高了自己的精神境界。同时，这种强化也有利于增加自信和自我接受。这些心理上的收获，不付出是得不到的。

第66节：第九章 跨越"哥们儿"这一关(9)

另一方面，天下没有白吃的亏。与我们交往的无非都是普通人，在人际交往中都遵循着相类似的原则。我们所给予对方的，会形成一种社会存储而不会消失，一切终将以某种我们常常意想不到的方式回报给我们，而且，这种吃亏还会赢得别人的尊重，反过来将增加我们的自尊与自信。显然，吃亏将带给我们的是一个美好的人际交往世界；而那些喜欢占便宜的人，每占了别人一分便宜，就丧失了一分人格的尊严，就少了一分自信，长此以往，必将在人际交往中找不到立足之地。

不怕吃亏的同时，我们还应该注意，不要过多地付出。过多的付出，对于对方来说是一笔无法偿还的债，会给对方带来巨大的心理压力，使人觉得很累，导致心理天平的失衡。这同样会损害已经形成的人际关系。这种例子屡见不鲜，我们常常会听人抱怨："我对他那么好，付出了那么多，为什么他反倒开始不喜欢我了?"殊不知，正是自己付出得太多，才损害了两个人的关系。

□成大事不能靠"哥们"

随着这个社会上吹牛的人越来越多，朋友的价值也不断地受到污染，这时候惟一具有可信性的或者说能够给人以信心的就剩下"哥们"，更保险点说是"铁哥们"。一个自称有很多"铁哥们"的人日子必定过得很舒心，如果他不是吹牛的话。

"铁哥们"的诱惑在于朋友之间的那种心心相通，在于"有福同享，有难同当"，在于"两肋插刀"的气魄。有这么多诱人的东西摆在面前，仿佛只要有了"铁哥们"一切问题就都不是问题了。但"铁哥们"究竟能做什么呢?

你没钱的时候，苦闷的时候，有钱的时候，高兴的时候找到"铁哥们"，都是最好不过的事，但惟一有一件事是不能找"铁哥们"的，那就是需要一起共事的时候。

"铁哥们"就像恋人，同事就像老婆，是恋人就可以有许多美好的想象在里面，隔着一层美丽的面纱，有一种"雾里看花，水中望月"的朦胧；而老婆就不一样了，成天在你旁边絮絮叨叨，没完没了，纵使你有多少耐心也得被暴露无遗的对方搞得毫无兴致。而跟"铁哥们"共事无疑是把恋人变成老婆这样的愚蠢之举。

这得从"铁哥们"是怎么交下来的谈起，"君子之交淡如水"，这句话的确很有道理，因为假如一开始两个人之间就充满了利益的矛盾，他们是很难毫无芥蒂地走到一起去的，所以"铁哥们"只能是同学、战友、打小一起和泥长大的玩伴。因为没有利害冲突，所以就可以肆无忌惮地说东道西，聊天喝酒，一个星期见一回面或者更久，彼此有一点牵挂，然后更多的时间里是各忙各的。

"铁哥们"只适合做这些。

而一旦走到一起去了，按现在的社会衡量能做什么呢?最切合实际的就是赚钱，来路正的钱当然很好，但这里面有一个谁领导谁的问题，"哥们"之间还可以有一个大哥，但"铁哥们"之间就难分彼此了，平时觉得意气相投，直来直去惯了，可工作就不能这么样了，总得有人说话更有分量一些，但一个人一个想法，一个人一套思路，憋在心里，日久天长就会产生摩擦，产生隔阂，到最后好说好散还好，就怕弄得钱没赚到，反倒丢了朋友。一位朋友去旅游结婚，他的一个"铁哥们"正好也要出去办事，顺路，于是结伴而行，这还不是什么有利害冲突的事，但一路走下去，双方都很失望，只是因为在那个过程当中，双方都不自觉地暴露了太多"淡如水"时无法发现的缺点，于是友谊便大大地打了折扣。当然"铁哥们"之间也可以去打家劫舍，但这里还有一个分赃不均的问题。

"铁哥们"之间共事还有一个不成文的定律，那就是大家的素质都很高，那么导致结果就是窝里斗；如果大家的素质不高，甚至还有破坏力很强的人，那么"铁哥们"共事的结果就是缺点的大综合，把本来能向好的方向发展的事搞得一无是处。好比你爱财，我很喜欢暴力，

那么我们就有可能真的去做什么坏事去了。即使不去同流合污，那你如果不是大义灭亲的话，又难免帮着保守一个见不得人的秘密，这是一件多么痛苦的事。

或者就让朋友们甘愿平庸，千万不能指望着有什么奇迹发生。但是，假如你非得与朋友共事，并且坚信不会造成任何有损于友谊的不良后果，那也可以，但你必须有足够的心理准备去承受失败。说一个最简单的例子，比如桃园三结义的刘关张，友谊可谓轰轰烈烈，千古流芳，但他们共事的结果是什么呢?一事无成而已。这里面更可怕的潜台词是刘备太倚重两个兄弟，结果诸葛亮对关、张二位就纵容了，华容道那档子事，以诸葛亮的脾气关羽该斩，但看在刘备的面子上，这事连提也不能提了，耽误多大的事。

一个人有"铁哥们"多半是为了更好地生存，更好地成就一番事业，而古今中外能够有所作为的人恰恰是那些不指望哥们的人。还是说三国，曹操一代奸雄，秉性多疑，没有一个朋友，但偏偏是他打下了基业，别人只能望其项背，自叹弗如。结论是：要想成大事不能依赖"铁哥们"。

"铁哥们"更像一种信仰。在现世里是没有任何回报的，它只是存在于心里，更确切一点说，在你有"铁哥们"的时候，你碰到任何事，你心里都有底。就像我们常说的：上帝保佑。

第67节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(1)

第十章 寻找可靠的利益伙伴

一个人享受成果，是一种"吃独食"的心态，这样会引起其他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待成功的三种方法是：感谢、分享、谦卑。

□一个好汉还需三个帮

现代的世界是瞬息万变的，每天都有无数的新现象、新知识、新事物，只凭一个人的头脑和智力，是永远无法穷尽的。一位诗人说我们现在生活的社会是"网"，一张无边无际、大得难以想象的网。每一个人在这张网中都显得是无比的渺小，只是其中一个结点，甚至连结点都算不上。

正如戴尔·卡耐基所说："我们生活在一个十分现代、十分摩登的世界里，各技术部门的分工使我们个人的能力相形见绌，要取得成功，除了合作，别无他法。"

我们仔细观察每个成功的人士，都能发现同样的规律，就是他必定借助了其他人的力量，也许是现有的成果，也许是共同的思考，也许是"微不足道"的服务，总之，"一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮"。

传统中的黄金搭档，大概就是有"明君贤相之称"的唐太宗与房玄龄、魏征等。唐太宗因有房玄龄、魏征等人的辅佐，才创造了政治清明的"贞观之治"，也才为中国的古代文明增添了灿烂的一笔。

《花样年华》的成功再次使王家卫的精品电影被世人所肯定，可是他本人在自传中再三肯定的却是他的摄影师、服装设计师和色彩调配师，称他们为三大将。是他们的帮助，才有变幻颇多的多角度镜头，才有了那么多漂亮的旗袍。他素以拍没有定型的剧本著称，靠的都是一时的灵感和表现的感觉，需要梁朝伟的配合，张曼玉的理解。因此，这部影片的成功，离不开这中间的任何一个因素，离不开所有

人之间默契而紧密的合作，只凭王家卫是不可能去体现他的电影理念的。

一支筷子很容易就被折断，而十双筷子却能牢牢抱成团的意义就在这里了。一个集团，如果有一个好的领导者，他就懂得把每个人的机智、耐心、毅力、自信、知识都集结在一起，让他们相互结合、相互补充，发挥出更大的力量来。一个集体所迸发出来的那种向上、无畏的精神是任何力量都不能阻挡的，大有乘风破浪之势。

人脑就像电池，在他一个人奋斗和努力时，能量很容易耗损，使人变得无精打采，畏缩不前，此时想要进一步成功就必须先充电。因此，随时与头脑有活力、精力充沛的人保持联系，互相充电，能激励我们的智慧，变得积极和机智，爆发出更多的活力和激情。

现代社会分工越来越细，从工业上讲就是行业和部门越来越多，一件产品的最后成型必须依靠很多厂家对各个零部件的生产，还需要特定的组装，需要特别的经销商。它凝结着无数人合作的智慧和汗水，一人生产一件商品的时代已经过去很久了。

从社会上讲，就意味着我们每个人懂得的东西越来越显得狭窄，显得苍白无力，迫切地需要与人合作，相互交流，才能更有效地发挥各自的能力。反过来说，人处在集体中，集体的进步在很大程度上反作用于个人的进步，使个人的能力提高，更上一层楼。可以说，没有集体的总体进步而只是个人的发展是不持久的，甚至是容易被忽视的。现在进行竞争的不只是个人的素质，更多的是国际间集团的竞争，只有紧密而有效地合作才能在竞争中立于不败之地。

□采取双赢的竞争策略

有这么一则寓言故事。

一只狮子和一只狼同时发现一只小鹿，于是商量好共同追捕那只小鹿。它们合作良好，当野狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪心，不想和野狼平分这只小鹿，于是想把野狼

也咬死，可是野狼拼命抵抗，后来狼虽然被狮子咬死，但狮子也深受重伤，无法享受美味。

试想一下，如果狮子不如此贪心，而与野狼共享那只小鹿，岂不就皆大欢喜了吗?

这个故事讲述的道理就是人们常说的"你死我活"或"你活我死"的游戏规则!

我们说，人生犹如战场，但毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭。而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破，两败俱伤呢?

第68节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(2)

大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于他们生存的需要。但人类社会与动物界不同，个人和个人之间，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了竞赛之外，任何"你死我活"或"你活我死"的游戏对自己都是不利的。

当你在社会上行走时，建议你也采用"双赢"的竞争策略，这倒不是看轻你的实力，认为你无力扳倒你的对手，而是为了现实的需要，如前面所说，任何"单赢"的策略对你都是不利的，因为它必然会有这样的结果：

除非对手是个软弱角色，否则你在与对方进行争斗的过程当中，必然会付出很大的心力和成本，而当你打倒对方获得胜利时，你大概也已心力交瘁了，甚至所得还不足以偿付你的损失。

在人类社会里，你不可能将对方绝对毁灭，因此你的"单赢"策略将引起对方的愤恨，成为你潜在的危机，从此陷入冤冤相报的循环里。

在进行争斗的过程当中，也有可能发生意外的情况，而这会影响本是强者的你，使你反胜为败!

所以无论从什么角度来看，那种"你死我活"的争斗在实质利益、长远利益上来看都是不利的，因此你应该活用"双赢"的策略，彼此相依相存。

在人际关系上，注重彼此和谐与互助合作，面对利益时与其独吞，不如共享。

在商业利益上，讲求"有钱大家赚"，这次你赚，下次他人赚，这回他多赚，下回你多赚。何必如此贪心?

总而言之，"双赢"是一种良性的竞争，更适合于现代社会的相互竞争。不过，人在自己处于绝对优势时常会忘记前面那则寓言所描述的状况，其最终的结果也必然是赢得凄惨。这种赢又有何意义?

□ 及早编织事业上的关系网

精于恋爱之道的人大都懂得这样一个金言，那就是"普遍撒网，重点捉鱼"。此法是提高成功率，增加"总产量"的不二法门。

男人的网是他的社会关系，"撒网"，就是创造，编织社会关系的能力。能力强的男人可对擦肩而过的、引起自己欲望的女人笑笑，招呼一声，搭讪开来，攀上"老乡"(女人是哪儿的你就是哪儿的)，粘上校友。结果，这个女人地址电话留了下来，他手里便有了可收可放之线，就等时机合适，起网抓鱼了。

这道理在商场上也很适用。

商界金言曰："一流人才最注重人缘。"又说："擦肩而过也有前世姻缘。"因此商界中最重人际关系。

"一流人才最注重人缘"，其实这句话反过来应该说："最注重人缘的人，才能成为一流人才。"

确实，人缘是很微妙的东西。我们在世间上的一举一动，所接触的大人或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人缘的网，我们每一个人都生活在一个个的网目之中，攀缘着网丝可以和许多人拉上关系。假如你们能和这么多人建立良好的人际关系，使他们成为在事业上帮助你的朋友，在生意上照顾你的顾客，我相信你的事业一定非常成功。

因此你结的网越多、越坚固，等于你有一个无形的巨大的财产。不用说，以此做资本，不管在买卖上或金融上或从政上都将为你开拓一条康庄大道。

因之，我希望做生意一定要尽快建立人际关系。

人际关系亦即人缘，这种东西是自己要创造的，并不会从天上掉下来的。如果太客气、太害羞、太内向，将失去许多和人接触的机会。

还有，有了一点人缘，仍要努力加以扩大，加以活用，使得生意着实地向前发展。

当你在公司上班的时候，只要运用组织力量，扩大、运用公司的人际关系就可以使业务进展。公司有公司整体的信用和实力。干部有干部之间的人际关系，并不需要中级以下职员的人际关系，公司的业务就可以推展。至于劳动者，更可以说完全不需要他们的人际关系，只要努力做工作便好。

这些中级以下的员工，一旦自立开业就变成商店或业务所的代表者、经营者，如果不赶紧改掉那种无所谓的、吊儿郎当的习性，建立、运用自己的人际关系，那么在事业进展的路途上将会到处碰壁。

公司职员在公司上班等于是在母亲怀中的婴儿，在父母的爱护下成长。等到长大成人要自立门户的时候，就再也不能依赖父母。父母亲若遗下一些人际关系让你运用当然更好，如果没有，那就得重新创造自己的人际关系才能在社会上生存下去。

因此人际关系是自立开业最重要的课题，生意能否成功，人际关系的好坏很可能是决定的关键。

那么如何建立人际关系呢?

敢于和人接触当然是最基本的，但并不是只要能说善道就够了，最重要的是要在朋友之间，在此后所交往的人之间，在所有认识的人之间，建立一个"信用可靠"的印象。

第69节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(3)

如前面所叮咛的："信者得赚"，不但要让朋友信任你，而且要让顾客信赖你。

□寻找一个赛跑的对手

想想田径场上的长跑比赛，我们就可以悟出一些做事的道理。比赛开始，众人齐发，难分先后，但到了中途，选手们都会跟上某位对手，然后在恰当的时机突然加速超越，然后再跟住另一位对手，再在恰当的时机超越他!一直冲至终点。

长跑，尤其是马拉松比赛，是一种体力与意志力的比赛，而意志力尤其胜过体力，有人就因为意志力不足，体力本来还够时就退出了比赛；也有人本来领先，但却在不知不觉间慢了下来，被后面的选手赶上。跟住某位对手就是为了避免这种情形的产生，并且利用对手来激励自己：别慢了下来!也提醒自己：别冲得太快，以免力气过早耗尽!另外也有解除孤单的作用。你如果观察马拉松比赛，便可发现这种情形：先是形成一个个小集团，然后再分散成二人或三人的小组，过了中点后，才慢慢出现领先的个人!

其实，人生不就是一段"长跑"吗?既然如此，那何不学习一下长跑选手的做法，跟住某一个人，把他当成你追赶并超越的目标!

不过，你要找的"对手"应是有一定条件的，而不能胡乱去找。

你应以周围的同事或同学为目标；当然你要找的目标一定要在所取得的成就或能力方面都比你强。换句话说，他要"跑"在你前面，但也不能跑得太远，因为太远了你不一定追得上，就算能追上，也要花很长的时间和很多的力气，这会让你跑得很辛苦，而且挫折太多。

"对手"找到之后，你要进行综合分析，看他的本事到底在哪里?他的成就是怎么得来的?平常他做事的方法，包括人际关系的建立、个人能力的提高等，都要有所了解。研究之后你可以学习他的方法，也可

以通过自己的方法下功夫，相信很快就会取得成效--慢慢地你就和他并驾齐驱，然后超越他!

等超越现在的"对手"后，你可以再跟住另一个"对手"，并且再超越。如此不断，你一定能领先他人。即使拿不到冠军，也不至于被很多人甩下。

不过你得注意一个事实，在长跑里，跟住一个对手并不一定就可以超越他，可能你刚跟上了他，他发现后几大步就把你甩在后头了!做事也是如此，好不容易接近对手，他又把你抛在后面了。当你处于这种情形时一定不要灰心，因为这种事难免会碰到，碰到这种情形，如果能跟上去，当然是要跟上去，如果跟不上去，那实在是个人的条件问题，勉强跟上去，只会提早耗尽体力。那么这样不是白跟了吗?不!因为你"跟住对手"的决心和努力，已经让你在这"跟"的过程中激发出了潜能和热力，比无对手可跟的时候进步得更多、更快!而经过这一段"跟"的过程，你的意志受到了磨炼，也验证了自己的成绩和实力，这将是你一辈子受用的本钱!

当然也有可能你找到了对手，但就是一直跟不上去，甚至还被后面的人一个个超越过去，这实在令人难堪。碰到这种情形，我们还是要发挥比赛的精神，比赛比名次更重要，人生也是如此，你努力的过程比结果更重要，只要自己真正尽力就行了。就怕半途退出，失去奋勇向前的意志，这才是人最悲哀的一件事!

□让妻子助你成功

你的妻子可能是你商业生涯的后援和支持者，也可能是你的阻碍和破坏者。即使是后者，你也同样可以从她那里获得帮助。

每个成功的男人后面都有一个成功的女人。这句话具有很深刻的道理。不可忽视"小女子"对你的经营才能的影响。有一位合作的妻子帮助你，会使你的经营走向更大更快的成功。一个"讨人喜欢"的妻子，可能是你的商业之旅的有力后援者。而一位不合作的妻子，可能

是你的生意场的一个破坏者，她甚至有可能使你成为一个庸碌无能的失败者。

因此，你必须看一看你的妻子到底是不是一个合作者。就让我们一起想个办法来评价一下你的妻子吧。记住，当你的妻子在被你评估时，你也是在评价你自己。坐下来，拿出纸和笔，尽可能坦诚与客观地对下列问题做出回答：

你的妻子在见你的老板和你的商界熟人时是否感到不自在?

你能信赖你的妻子扮演即兴女主人，艰难地做完一件事而没有任何明显的障碍吗?

你的妻子在你说明你得出发去搭下班飞机到外地时，会持体谅和赞成态度吗?

你的妻子鼓励你做出有关你的生涯的重大决定吗？不论决定是对是错，她会支持吗?

你的妻子像一块问题"共鸣板"般对你有利吗？或她对你不耐烦而结束你们的讨论，然后让她自己讲话吗?

你的妻子采取积极的行动提升你个人的公众形象，尤其是在她接触到的"重要人士"那里，她会这么做吗?

第70节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(4)

做完了这个测验，看你得出的结论是什么，你的妻子到底是你商业生涯的后援支持者还是阻碍破坏者。如果你的妻子是你个人生涯的后援支持者，你应当感谢上帝，你有了一个能真正帮助你的人，你的事业会更容易获得成功，向你的妻子表示感谢吧！

如果你没有那么幸运，她不是一个后援支持者，而是一个阻碍破坏者，你也不必做出休妻之举，学会让你的妻子变成一个你职业生涯的支持者。

领导者的素质是可以培养的。一个本不具备某项技能的人，经过认真的学习，也是可以具备这项技能的。一个成功的生意人会很注意培养自己的经营感觉。他会不断寻找新的工作技巧增进自己的商业才干。他不是仅仅在一天8小时的工作中注意学习，而是把经营感觉的培养变成了一个24小时的工作。他注意选择自己接触的人，保证自己在工作之中和工作之外接触到的人都有利于自己培养领导素质和经营感觉。自然他的妻子也不会例外。

正如前文所述，并不是每一个妻子都有利于经理人的经营感觉培养。有的妻子是有力的生涯后援者，而有的妻子则是生涯的破坏者。如果你的妻子是前者，你就要多多从她那里汲取营养，让她走进你的培养环境。如果你的妻子是后者，就设法改变她，使她变得更像前者，然后也让她进入你的培养环境。

一个妻子如果是你的生涯后援者，她会扮演迷人女主人的角色，即使有时会为她带来不便或痛苦。喜欢接触人又天生爱社交的妻子将无可估量地增加她丈夫的冲劲。

一个妻子如果是生涯后援者，就会让主事者主其事。经理人员不只是管理他自己的工作和他的员工，他还要管理自己的生涯，肯奉献的妻子常对丈夫能力表示出让他得意的看法。在她看来，他任何事都能做得比别人好。

如果你的妻子野心太大，你就会陷入危险状况，妻子会变成后座经理。她会扩大"生涯成长规模"直到超出了它该被扩大的地步。你妻子所采取的最健康、正常的策略是认真而又有智慧地对你说："亲爱的，我不太了解这件事，我对你的能力有信心，因为你一直在做那工作。若是你认为可以因为改变有更好表现，我永远支持你。如果你决定留下来，那也很好。但是作决定的是你自己，因为只有你够格评估这些因素决定你自己的选择。"

你妻子若是有技巧又体谅的"共鸣板"型女人，要认为自己幸运。当你心情变化时，将那双有同情心的耳朵物尽其用。若较好的另一半是个天生"顾客"，就要她提供关于房子、孩子及你社交生活的劝告，但绝不要扯上你的工作。

你的妻子可能会成为最佳的"公关人员"。为提升你的公关地位，她可以想尽各种办法。

总之，你的妻子能成为你的生涯后援者，助你步入成功，好好地利用吧！

□不能与之合作的三种人

根据大量的合伙经营的案例研究，至少有三种类型的人不能与之合伙创业。

1．好话说尽、食言自肥型

工商界的组成分子是极其复杂的，争利的手段也是千变万化的。一些人仗着自己有一点小聪明，自以为对商场的人情世故懂得比别人多，因而"走火入魔"，认为商场就是人骗人的地方，总想在与别人合作中多捞一点，多占别人一点便宜。于是，他们在与别人的合伙中对合伙人没有半点诚意，把对方当成傻瓜，想自己的利益时多，想别人的时候少，斤斤计较个人得失，总想自己多占一点，少做一点。对于这类人，不能与之合伙。这种类型的人都有一个共同的特征，那就是能屈能伸，就像蚂蟥一样，要与你合作或有求于你时，他的舌头如同蚂蟥咬人时的身体蜿蜒摇动，说话时音调动听极了，这就是所谓好话

说尽。一旦目的达到，过去所说的话都忘得一干二净，完全站在自己的利益上打算盘，这就是所谓食言自肥。

照这样的说法，没有人愿意与他们合伙做生意，但事实上这类人又常常得逞，原因到底在哪里呢?因为这类人有很大的欺骗性，在实际生活中不容易对他们进行甄别。他们的一大"法宝"就是遇到人们的责难和质问时，能说出一大堆理由来解释，连拍带哄，说得你有脾气都没法说出来。这类人眼睛都亮得很，心里有一杆很精密的小秤，对与自己有关系的人都做过估量。凡是对他的利益有帮助的人，他不仅好话说尽，而且在必要的时候他也自愿吃亏，表示他的豪爽、耿直；可是对于那些不能帮助他的人，他就换了一副面孔，其态度之傲慢、表情之难看、说话之难听，真叫人难以想象。总之，这类人把商场中的坏习气都学到了家，如果再有一点表演天才，喜怒哀乐，学啥像啥，即使商场老手，社会经验丰富的人，也会被他耍得昏天昏地，上当受骗。

第71节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(5)

2．眼高手低、耐心不足型

一些人不甘心替别人当员工，再加上筹措一笔资金也不太困难，于是便有了自己当老板的念头。他们认为，只要有钱做生意是最简单的事情；只要自己往靠背椅子一坐，自有手下的人替他效命卖力。在他们心中，只要有钱还怕雇不到人办事吗?听起来，他们的想法一点也没有错，只要你肯出高薪，不怕请不到人才，但是请来的人才如何用，这才是决定你够不够资格当老板的关键所在。

还有些人本身贪图享乐，不能从事艰苦复杂的创业工作，但现在每月的收入不足以维持消费水平，看到当老板的很神气，出入有小车，高档宾馆常来常往，应酬时灯红酒绿，轻歌曼舞，于是便想自己去当老板。他们只看到了成功后的享受和荣耀，却看不见创业的艰辛，眼比天高，心比山大。没有合伙之前说起创业来豪言壮语，信誓旦旦，发誓要干出个名堂来，一旦进入实质性的运作，需要投入艰苦的劳动时，需要长时间的努力时，就没有往日所说的那种干劲了，或是得过且过，贪图享乐；或是工作没有主动性，平日在单位上为别人干事时应付了事的那一套坏习气就出来了。很多受过良好教育，家庭环境又不错的，现在个人收入勉强过得去的人，最容易成为眼高手低，耐心不足型的人。他们没有受过生活的磨难，没有经受过创业的挫折，不懂得创业的艰辛，便以为当老板容易，做生意容易；一旦需要投入艰苦的工作，需要长时间的努力时，便显露出眼高手低，耐心不足的毛病。

3．自以为是、刚愎自用型

三国时代的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道，在守街亭时不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围没有成功，加上水源又被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。面对魏军的长驱直入，幸亏诸葛亮大智大勇，上

演了一出空城计，方才转危为安。马谡的错误造成街亭失守，军纪不容，诸葛亮不得不挥泪斩马谡，从此，马谡一直就成为自以为是、刚愎自用的典型人物。

在当今社会中，像马谡这样自以为是、刚愎自用的人依然很多，只不过表现的形式有所不同了。一些人自认为自己比别人聪明，分析力比别人强，听不进不同的意见，总以为自己的观点与看法是最好的。当别人对他的一些观点或看法提出不同的意见时，他常认为没有必要进行修改。对别人的意见或建议，轻易地给予否决，自己又提不出更好的方法来。思维方法是以偏概全，以点概面，偏激、固执，不易与人合作。这样的人当然不能与之合伙创业。

金无足赤，人无完人，任何人都有其优点与局限，优点与缺点同时并存。对于一般的缺点与局限，我们在选择合伙人时不能求全责备，要求对方十全十美，这事实上是办不到的，因为我们自己都不是十全十美。但对于具有上面所言的三种缺点与局限的人，我们一定不能与他们合伙创业，因为这些缺点错误是本质性的错误，是长期形成的，一时半刻也改不了。

自古以来，人们就感叹识别人的困难，也提出了一些识别人的方法。唐朝大诗人白居易在一首诗中写到："赠君一法决狐疑，不用钻龟与祝蓍。试玉要烧三日满，辨才须待七年期。周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。向使当初身便死，一生真伪复谁知。"在这里，白居易强调了识别人的两个基本方法，第一，实践--试玉要烧三日满；第二，时间--辨才须待七年期。这些方法都值得我们在甄别不可以合伙者时学习和借鉴。

□不挡别人财路

一些人似乎有一种通病，就是见不得别人好，如果别人不如自己，却发了大财，就更觉心里不平衡，甚至产生挡人财路的想法。

与其挡人财路，还不如自己另辟财路。绝大多数的人都是为钱而工作，这无可厚非，因为生活需要钱，没有钱便无法生活了。即使生

活已经无忧，钱还是人人喜爱的东西，这是人类最基本的欲望之一，所以挡人财路是一件很严重的事情。

所谓"挡人财路"就是"阻挡别人赚钱、获取利益的机会"。一般来说，"挡人财路"行为的发生有以下几种情形。

1．争夺

当资源有限时，因为你拿多了，我就拿少了，你全部拿了，我便没有了。为了保障自己的利益，便用各种方法去争夺对方的机会。

2．嫉妒

纯粹是嫉妒，看你拿得多，或是我虽然也拿得不少，但你拿得比我更多，于是我就起了嫉妒心，让你什么也拿不到。

3．贪欲

没有什么原因，只因认为自己拿得不够多，便挡对方财路，看能不能将之据为己有。

4．报复

第72节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(6)

某人和我有怨，逮到机会便挡他财路，虽然自己也得不到，但却满足了报复的快感。

挡人财路的原因和手段有很多，但后果都只有一个--引起对方的怀恨。有的立即做出反扑的动作，有的则"君子报仇，十年不晚"，至少你和对方已有了嫌隙。当然，如果对方不知是你所为则另当别论，但想做到人不知鬼不觉确实不容易。

所以，为人处事的原则之一就是，最好不要挡人财路。别人有机会升官加薪，不管你心理感受如何，最好不要去从中作梗，你若因为报复、嫉妒而去挡人财路，这事迟早会外露的，别人在外兼差，只要不影响你，你就装作不知道；别人津贴拿得多，又不合理，如果不影响你的利益，你又何必去抗议?抗议成功，没人会感谢你，而你却得罪了一个人。

那么，为了自己的利益而挡对方财路总可以吧?我的建议是：与其挡对方财路，不如自己另辟财路，因为这容易引起争夺，可能你什么也没得到!如果无其他财路，那不如共享利益，这是可以用谈判协商办到的。

靠不法手段获利的人，就让法律和有力量的人去处理吧，你和他们保持距离就够了。

□有好处不要吃独食

成大事者心里非常明白：一个人享受成果，是一种"吃独食"的心态，这样会引起其他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待成功的三种方法是：感谢、分享、谦卑。

美国有家罗伯德家庭用品公司，八年来生产迅速发展，利润以每年18%～20%的速度增长。这是因为公司建立了利润分享制度，把每年所赚的利润，按规定的比率分配给每一个员工，这就是说，公司赚得越多，员工也就分得越多。员工明白了"水涨船高"的道理，人人奋

勇，个个争先，积极生产自不待说，还随时随地地挑剔产品的缺点与毛病，主动加以改进。

俗话说，有福同享，有难同担。当你在工作和副业上干出点名堂，小有成就时，这当然是值得庆幸之事，你也应当为自己高兴。但是有一点，如果这一成绩的取得是大家集体的功劳，或者离不开他人的帮助，那你千万别独占功劳，否则他人会觉得你好大喜功，抢占了他人的功劳，如果某项成绩的取得确实是你个人的努力，当然值得高兴，而且他人也会向你祝贺。但对于你来说，千万别高兴得过了头，一来可能会伤害有些人的自尊心，另一方面，现实社会中害"红眼病"的人不少，如果你过分狂喜，可不逼得人家眼红吗?

有一位卡凡森先生很有精力，他是一家出版社的编辑，并担任下属的一个杂志的主编。平时在单位里上上下下关系都不错，而且他还很有才气，工作之余经常写点东西。有一次，他主编的杂志在一次评选中获了大奖，他感到十分荣耀，逢人便提自己的努力与成就，同事们当然也向他祝贺。但过了个把月，他却失去了往日的笑容。他发现单位同事，包括他的上司和属下，似乎都在有意无意地和他过意不去，并回避着他。

卡凡森为什么会遇到这种结局?其实原因简单明了，他犯了"独享荣耀"的错误。就事论事，这份杂志之所以能得奖，主编的贡献当然很大，但这也离不了其他人的努力，他们当然也应分享这份荣誉。他们不会认为某个人才是惟一的功臣，总是认为自己"没有功劳也有苦劳"，所以这位主编"独享荣耀"，当然会引得别人不舒服，尤其是他的上司，更会因此而产生一种不安全感，害怕失去权力。

所以，当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万要记住一点--别独享荣耀，否则这份荣耀会给你的人际关系带来障碍。当你获得荣耀时，应该做到以下几点：

1．与人分享

即使是口头上的感谢也是一种分享，而且你也可以扩大这种"分享"的对象，反正"礼多人不怪"!当然别人倒并不是非得要分你一杯羹，但你主动与人分享，这让旁人有受尊重的感觉，如果你的荣耀事实上是众人协力完成，那你更不应该忘记这一点。你可以采取多种方式与人分享，如请大家吃几颗糖，或请大家吃一顿。吃人嘴软，拿人手短，别人分享了你的荣耀，就不会和你作对了。

2．感谢他人

要感谢同仁的协助，不要认为这都是自己的功劳。尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实情也是如此，那么你本该如此感谢；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你的感谢也有必要，虽然显得有点虚伪，但却可以使你避免成为他人的箭靶。为什么很多人上台领奖时，他们首先要讲的话就是："我很高兴!但我要感谢……"，道理就是如此。这种"口惠而实不至"的感谢虽然缺乏"实质"意义，但听到的人心里都很愉快，也就不会妒忌你了。

第73节：第十章 寻找可靠的利益伙伴(7)

3．为人谦卑

有些人往往一旦获得荣耀，就容易忘了自己是谁，并从此自我膨胀。这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制你，让你碰钉子。因此有了荣耀时，要更加谦卑。不卑不亢不容易，但"卑"绝对胜过"亢"，就算"卑"得过分也没关系，别人看到你如此谦卑，当然不会找你麻烦，和你作对了。

当你获得荣耀时，对他人要更加客气，荣耀越高，头要越低。另一方面，别老是提及你的荣耀，说得多了，就变成了一种自我吹嘘，既然你的荣耀大家早已经知道，那你何必要总是提及呢?

其实，别独享荣耀，说穿了就是不要去威胁别人的生存空间，因为你的荣耀会让别人变得黯淡，产生一种不安全感。而当你获得荣誉时，你去感谢他人、与人分享、为人谦卑，这正好让他人吃下了一颗定心丸，人性就是这么奇妙，没什么话好说。因此，当你获得荣耀时，一定要记住以上几点。如果你习惯了独享荣耀，那么总有一天你会独吞苦果!

□生意场上不轻信朋友

经济活动的扩大，社会交往的增多，个人活动的辐射，使"朋友"在当代不能不走俏。俗话说"多个朋友多条路"，其实"朋友"不仅是"路"，还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。

"朋友"在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，义字当先，可惜当今正在为一个"利"字浸泡。深圳人对此看得透彻："钱是大家赚的"，意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

君不见，朋友间搭伙开店，集资办厂，有几个不是亏则扯皮拉筋，赚则打斗红眼的?

一个众人争当掘金客的时代，一个个体意识代替集体意识，存在意识代替理想意识，金钱意识代替事业意识的年月，梁山泊之大秤分金，大块吃肉、大碗喝酒之遗风能不搁浅?

因此，告诫大家：在生意场上交朋友，一定要提高警惕，擦亮眼睛，谨防上当受骗！

例如，有些时候，朋友帮忙对你并不划算，帮你租门面的朋友也许在当赚过手钱的房东，帮你资金的朋友也许要收你的高利贷，帮你介绍生意的朋友也许要狠狠杀你一笔回扣，帮你装电话的朋友至少要带走你一条红塔山、两瓶好酒。

朋友之情是个软绵绵的玩意，有弹性，有回旋之利，因此时常被一些不怀好意的人所利用，才使社会上出现了这样令人齿冷的局面：

友情隐藏着商情，友道蜕变为畏途，友谊沉浸于利害，友好则难渡白头。

俗话说：生意场上无父子。这句话之所以流传多年，时至今日仍在教诲我辈，就因为国人很难做到这点。毕竟，中国人的血管里流淌着东方人的亲情之血，在"义"与"利"的冲突中，往往是理智的"利"让位给感情的"义"。但在实际的商战中，以"义"代"利"不仅违背追求最大利润的商界最高原则，也常常带来事与愿违的隐患。

当然，不要同朋友、熟人做生意，并非一成不变。但初涉商海便抱着靠自己的胆子、朋友的路子，一不小心就发了大财的想法却是危险的。最根本的是，既然置身商界，就应该严格遵循为商的原则进行"游戏"。不然我们的商旅生涯就像那首儿歌一样："迷途的羔羊，寻找老狼的指引……"

□警惕商场"厚黑术"

类似的传说在很多富豪家族中都被演绎过一番，或者是洛克菲勒家族，或者是福特家族。

慈祥、和蔼的爷爷正和小孙子在屋里玩耍，爷爷满脸爱意地和小孙子在沙发、窗台间转来转去。小孙子玩得开心极了。

小孙子见爷爷今天情致这么好，也异常顽皮。爷爷把他放在壁炉上，鼓励他使劲儿往下跳，跳了一次，爷爷接住了他，又把他抱上壁炉，鼓励他再跳。小孙子看见爷爷伸着手，毫不犹豫地跳下来，但这一次，爷爷突然缩回双手，小孙子扑通一声掉到地上，痛得大哭大闹，爷爷却在一旁微笑着。

面对旁人不解的神色，爷爷回答道："我是个成功的商人，我知道怎样去相信别人。而小孙子并不知道，他以为爷爷是可靠的。但这样的事情重复上二至三遍，他就会渐渐明白：爷爷也不可靠，不要盲目相信任何人，靠得住的只有自己。"

对于瞬息万变、风云莫测的商场来说，相信人是应该慎之又慎的。虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，都是防不胜防的陷阱，随时可能使你血本无归。

孙子兵法云：知己知彼，百战不殆。成功的商人，不可忘记这一深刻的古训。永远对你的对手保持警惕和戒备。随时随地密切注视对手的情况，如果不把问题弄个水落石出，就仓促与对方签合同做生意，将是十分危险的。据资深的厨师讲，每条鱼的纹路都不一样，从鱼的外观可以分辨出鱼的味道，而我们多数人在同对手打交道很长时间后，仍然对对手的情况知之甚少，而且我们还缺少对他们了解的好奇心，这样粗枝大叶地做生意，又怎么能指望获得全面的胜利呢。

还有的人士对信誉的依赖过分突出。不错，越来越多的商人懂得建设良好的信誉意味着生意的兴隆。信誉作为自己的事情，当然越牢固越好。但具体到每一笔生意时，信誉是不能依靠的。

孙子兵法还说：兵不厌诈。懂得商场厚黑学的商人和高明的骗子都知道这个道理，很可能刚开始在你面前显示的几次信用不过是诱你步向深渊的一个诈术。

在生意场上，即使成功地与对方做成了一笔生意，并不意味着下一次就有保证，人家不一定会因此信任你，你不必指望它会给你带来多大的好处；同时，你也不能因此信任对方，生意场中，没有永远的

朋友，每次都是"初次"。如果单纯地认为已经成功地做成了一次生意，所以这次也会和上次一样取得成功，从而轻信对方的话，你就无法在商场上抵御厚黑。

第74节：第十一章 如何不受人情的伤害(1)

第十一章 如何不受人情的伤害

要想精神愉快，就要心理独立，提高心理承受能力。能得到别人的理解固然很好，而他人不理解或者误解了，那也无关紧要，你仍然需要微笑着面对生活。

□多一个冤家多一堵墙

中国人在识人方面，一向有独到眼光，尤其是那些正人君子。所谓"君子之交决不出恶声"，即在这个世界上，与人亲密地交往时，需要诚意待人。一个有修养的人，无论持何种理由，即使中断来往，也不会口出恶声，诽谤对方。因为：

首先，倘若说了绝交者的坏话，等于承认自己识人不清。既然双方已经绝交，作为"陌路之人"也就罢了，何必反目成仇呢?树敌过多，不仅会使人在生活中迈不开步，即使是正常的工作，也会遇到种种不应有的麻烦。

要避免树敌，你首先要养成这么一个习惯，那就是绝不要去指责别人。指责是对人自尊心的一种伤害，它只能促使对方起来维护他的荣誉，为自己辩解，即使当时不能，他也会记下你的一箭之仇，日后寻机报复。

其次，对于他人明显的谬误，你最好不要直接纠正，否则他会觉得你故意要显示你的高明，因而又伤了他的自尊心。在生活中一定要记住，凡是非原则之争，要多给对方以取胜的机会，这样不仅可以避免树敌，而且也许可使对方的某种"报复"得到满足，可以"以爱消恨"。对于原则性的错误，你也得尽量含蓄地进行示意。

假如由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉，这样的举动可以化敌为友，彻底消除对方的敌意。说不定你们会相处得更好。"不打不相识"这一民谚富含了这一哲理，既然得罪了别人，当时

你自己一定得到某种"发泄"，与其等待别人的报复，远不如主动上前致意，以便尽释前嫌。

为了避免树敌，还有一点需要注意，这就是与人争吵时不要非占上风不可。实际上，争吵中没有胜利者。即使口头胜利，但与此同时，你又树立了一个对你心怀怨恨的敌人。争吵总有一定原因，总为一定的目的。如果你想使问题得到解决，就绝不要采取争吵的方式。

争吵除了会使人结怨树敌，在公众面前破坏自己温文尔雅的形象外，没有丝毫的作用。说他人坏话，诽谤他人，对方终究会有所耳闻，也会将自己的怨恨发泄出来。现实中有些人择友漫无目的，只要在一起饮酒作乐，就觉得是好朋友，这种酒肉朋友往往靠不住。一旦遇事翻脸，立即口出恶语，互相谩骂不休。这实在太幼稚无知了。须知，道人之短者，除了对自己名声不利外，是捞不到任何好处的。所以，交友时一定要慎重，绝交了也不要恶语谤人，否则谁还敢接近你呢?

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山国君设宴款待国内名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到，有一个没有喝到羊肉羹的叫司马子期的人怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手拿戈跟随他，便问："你们来干什么?"两个人回答："从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们是他的儿子。臣的父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。"

中山国君听后，感叹地说："怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊肉羹而失国矣。"给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。中山国君因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。这段话道出人际关系的微妙。一个人如果失去了少许金钱，尚不至于发此大怒。而一旦自尊心受到损害却非轻易就可弥补的。有时候，本来并无存心伤人之意，可是却

会因为一句无意的话伤害别人，所谓"言者无心，听者有意"，甚至可能为自己树立一个敌人。中山国王因一杯羊肉羹而失国的故事，对我们是一个深刻的教训。

第75节：第十一章 如何不受人情的伤害(2)

如果你一面提出自己的主张，一面又对所有不同的意见进行抨击，那可是太不明智了，这近似于强迫自己孤立和就此停步不前。因为辩论而伤害别人的自尊心，结怨于人，既不利己，还有碍于人，又使自己树敌，实在是不足取。

□不求理解但求心安

理解,固然是很美好的，谁不渴望理解呢？"理解万岁"的口号感动了多少人啊！然而，事实上由于年龄、性格、职业、知识结构、品德修养、生活经历等等因素的影响，人和人之间有时是很难互相理解的。于是，脆弱的人把许多精力放在"求理解"上，到处自我表白，宣扬自己，把别人不理解自己当做最大的痛苦。似乎他的生存，他的工作，他的事业，仅仅是为了让人家知道，做给别人看。这道理本来是不言而喻的，就像你不是为了理解别人而工作一样，别人也不是为了理解你而生存，这是很自然的事；过分求人理解的人，一旦被误解了，便脆弱地感叹世态炎凉呀，社会无情呀，等等，耷拉着脑袋，沮丧得很。如果你过分希望得到理解，得到他人的赞成或默认，当你未能如愿以偿时便会十分沮丧。这正是自我挫败因素之所在。同样，当寻求理解成为一种需要时，你就会产生惰性。这是将自我价值置于别人控制之下，由他人随意抬高或贬低，只有当他们决定施舍给你一定的理解之辞时，你才会感到高兴。

人在生活和工作中必然会遇到反对意见，会被误解。这是体味"生活"付出的代价，是一种完全无法避免的现象。有一位叫奥齐的中年人，他是一个有典型的、过分渴求理解和赞许心理的人。奥齐对于现代社会的各种重大问题，如人工流产、中东战争、水门事件、美国政治等，都有一套自己的见解。每当他的观点受到嘲讽时，他不是坚持自己的观点，而是因别人的"不理解"而痛苦不堪，甚至最后反而对自己产生了怀疑。为了使自己的每一句话和每一个行动都能为人理解，

他花费了不少心思。有一次他和岳父谈话，表示赞成无痛致死法，而当他察觉岳父不满地皱起眉头时，几乎本能地立即修正了自己的观点："我刚才是说，一个神智清醒的人如果要求结束其生命，那么倒可以采取这种做法。"奥齐为了别人理解、赞同自己的观点，实际上不知不觉地修正了自己的观点。当奥齐注意到岳父表示同意时，才稍稍松了一口气。这样去求得理解和赞许又有什么价值可言?

要想精神愉快，就要心理独立，提高心理承受能力。能得到别人的理解固然很好，而他人不理解或者误解了，那也无关紧要，你仍然需要微笑着面对生活。

下面讲一个十分说明问题的小寓言：一只老猫见到一只小猫在追逐自己的尾巴，便问："你为什么要追自己的尾巴呢？"小猫答："我听说，对于一只猫来说，最为美好的便是幸福，而这个幸福就是我的尾巴。所以，我正追逐它，一旦我捉住了我的尾巴，便将得到幸福。"

老猫说："我的孩子，我也曾考虑过宇宙间的各种问题，我也曾认为幸福就是我们的尾巴。但是，我现在已经发现，每当我追逐自己尾巴时，它总是一躲再躲；而着手做自己的事情时，它却总是形影不离地伴随着我。"同样道理，如果你希望得到理解和赞许，最为有效的办法恰恰是不去渴望、不去追求，不要求每个人都理解和赞许你。只要你相信自己，并且以积极的自我形象为指南，你便可以得到许许多多的理解和赞许。当然，一个人不可能事事都得到每个人的理解和赞许，但是，如果你认识到自己的价值，在得不到理解和赞许时便不会感到沮丧。你将把反对意见视为一种自然现实，因为生活在这个世界上的每一个人都对世事有自己的看法。

□消除误会的九种妙法

大千世界，纷繁人生，谁都可能误会他人，谁也都可能被他人误会。

误会即指别人对你的看法与你的实际情况不符，是无意之中产生的认识上的错觉。形成的原因有两个方面：一是自身的言行不够谨

慎，言谈行事有欠周到、欠细致、欠精明之处，致使他人不能准确地领会你的意图。二是对方的主观臆测，由于每个人不同的经历、学识、价值观、气质、心境等因素的影响，对同一件事、同一句话，不同的人会有不同的理解。

误会给我们带来痛苦，带来烦恼，带来难堪，甚至会产生始料不及的悲剧。所以，陷入误会的圈子后，必须调整自己，采取有效的方式予以解除，使自己与他人都尽快地轻松、舒畅起来。

1．消除自我委屈情绪

出现误会后，不必为自己辩解，总以为自己正确、有道理、不被理解。心中怀有委屈情绪的人，必定不愿开口向对方作解释。这种心理障碍妨碍彼此间的交流。此时，多替对方着想，无论他是气量小也好，心眼窄也好，不了解真相也好，不理解你的一番苦心也好，都不必去计较，只要你真诚地向他表明心迹，误会便会消除。比如你同朋友争论一个问题，当时有许多人在场。你本无意压他一头、让他当众出丑，但当时不能自制，说了许多过头的话，伤了他的自尊，使他误以为你在出风头，给他难堪，使他下不了台。事后，你应真诚地向他道歉，这样才能保持友谊，而不要怪罪对方小心眼，从而断绝来往。否则，你们就会因一次争论而导致关系破裂，由朋友而变成冤家了。

第76节：第十一章 如何不受人情的伤害(3)

2．查清原因方可化解怨恨

产生误会后，一方怒气冲冲，充满怨恨、敌视；一方满腹狐疑，委屈压抑，双方隔阂越陷越深，而且一谈即崩，大有新的误会接踵而来之势。此时，需要冷静，你必须下一番功夫内查外调，搞清楚对方的误解源于何处，否则，凭你费多少口舌，也不会解释清楚，搞不好，还会越描越黑，弄巧成拙。

3．书信可传情

面对一封信要比面对当事人从容得多，当面难以启齿的话题在信上会坦然地表达出来。书信效果往往比当面交涉的效果更佳。但要注意，写信时措辞一定要简短、亲切、明了，切勿啰啰嗦嗦，令人生厌，语气需真挚、诚恳，充分表达自己愿意消除误会，重新和好的急切心情，表达自己至今仍铭记以往的友情，以及对对方的信赖和尊敬。

4．行动是最好的证明

有的误会用语言解释不清楚，那么就用与之相反的行动去证实。如朋友误解你同某一异性有暧昧行为，你又说不清楚，那么，你只要与自己的爱人相依相伴、相敬如宾、亲密无间、双双出入社交场合，令他人找不到破绽，谣言便会不攻自破，误解也就自然消失了。还如知名度高的人，一般要求得到他人格外的尊重和赞扬。如果你毫无顾忌地对他批评、指责，便会被人误认为怀有嫉妒之心。尽管你尽力辩白，声称没有此意，人家也不会相信。此时，你的惟一对策是在今后的工作中，虚心向其求教，注意肯定人家的长处，更不与他争荣誉、争地位，在他被人攻击诽谤时，站出来讲几句公平话，这时你们以前的误会便可烟消云散。

5．战胜自己的懦弱，当面说清

误会的类型千奇百怪、多种多样，但解决的最简捷、最方便的方法便是当面说清，大多数人也都欢迎这种方法。有人由于懦弱，不敢当面对质，结果把问题搞得极为复杂。记住，如果有的误会需要亲自向对方作说明，你一定不要找各种借口推脱，一定要克服困难，战胜自己，想方设法当面表明心迹。不要轻信第三者的只言片语。

6．不可放过好时机

解释缘由，消除误会，必须选择好时机。一定要考虑对方的心境、情绪等感情因素。大多可选择提干、长工资、定职称或参加婚宴等喜庆日子，此时对方心情愉快、神经放松，胸怀也就较为宽广。抓住这个时机表白，往往能得到对方的谅解，重归于好。

7．越拖越被动

有人被误会搞得焦头烂额，总觉得心中有难处，不好启齿，结果碍于情面，时间越拖越长，误会越陷越深，到最后无限制地蔓延，形成了令人极为苦恼的结果。所以，有了误会要迅速解释清楚，时间越长，就越被动。

8．请领导、同事帮忙

人与人之间的误会常常是在工作中产生的，双方的误解涉及许多因素。个人解决可能会受到限制，从而不能明白透彻。故请他人帮忙，有时是明智之举。

9．重新聚会

你觉得区区小误会，没必要兴师动众、大费口舌，也不便于直说，但双方在心理上又都觉得不愉快，有了生疏感。此时，你可邀请对方故地重游，或聚会畅谈。在和谐、友好的气氛中，彼此心理上的距离会缩短，以往的不快便会自然地消失。

□"小事"和，"大事"不流

若想朋友之间长久交往，温良恭俭让的谦和之德与礼貌之举是必不可少的。不过，朋友之间如果只是一味地重视礼让，不但贬低了自己，而且丧失了原则，恐怕更加糟糕。所以，朋友间的交往要恰如其

分，不强交，不苟绝，不面誉以求新，不愉悦以合，其关系的处理恐怕用得上这么一副对联："大着肚皮容物，立定脚跟做人"，即"君子为人，和而不流"，小事"和"大事"不流"。

朋友之间在非原则问题上应谦和礼让、宽厚仁慈，多点糊涂。但在大是大非面前，则应保持清醒，不能一团和气。见不义不善之举应阻之正之，如力不至此，亦应做到不助之。如果明明知道有人在行不义不善之事，却因他是长辈、上司、朋友，即默而容之，这就是一种很自私的趋避。有时候，立定脚跟做人的确是会冒风险的，也可能会受到暂时的委屈，受到别人的不理解。但是，这种公正的品德最终会赢得人们的尊敬的。

《说唐》里鼎鼎大名的尉迟恭是一名莽勇的将军，却不知在唐史里他也是一位以"和而不流"著称于世的君子。有一次，唐太宗李世民与吏部尚书唐俭下棋。唐俭是个直性子的人，平时不善逢迎，又好逞强，与皇帝下棋时使出自己的浑身解数，把唐太宗打了个落花流水。唐太宗心中大怒，想起他平时种种的不敬，更是无法抑制自己，立即下令贬唐俭为潭州刺史。还不解恨，又找来尉迟恭让他去唐俭家一次，听唐俭是否对自己的处理有怨言，若有，即可以此定他的死罪。尉迟恭听后，觉得太宗这种张网杀人的做法太过分，所以当第二天太宗召问他唐俭的情况时，尉迟恭只是不肯回答，反而说，陛下请你好好考虑考虑这件事，到底该怎样处理。唐太宗气极了，转身就走。尉迟恭见了，也只好退下。唐太宗回去后，一来冷静下来自觉无理，二来也是为了挽回面子。于是大开宴会，召三品官入席，自己则主宴并宣布道："今天请大家来，是为了表彰尉迟恭的品行。由于尉迟恭的劝谏，唐俭得以免死，我也由此免了枉杀的罪名，并加我以知过即改的品德，尉迟恭自己也免去了说假话冤屈人的罪过。得到了忠直的荣誉。尉迟恭得绸缎千匹之赐。"

第77节：第十一章 如何不受人情的伤害(4)

唐太宗这样做，当然主要还是为了显示自己的"明正"；同时，为此他当然也感激尉迟恭。假如尉迟恭真的按他的话去做，又怎知唐太宗"明正"起来，不治罪尉迟恭呢？与朋友相处也是一样，如果是真心待人，就应该对他加以爱护，不但帮助他渡过重重难关，而且也要帮助他克服重重困难，天长日久，朋友们自然会了解你的为人和品格，包括自己的上司和同事。

□乐于忘记，不念旧恶

有一个朋友对我说："我只记着别人对我的好处，忘记了别人对我的坏处。"因此，这位朋友受大家的欢迎，拥有很多知交。古人也说："人之有德于我也，不可忘也，吾有德于人也，不可不忘也。"别人对我们的帮助，千万不可忘了。

乐于忘记是一种心理平衡。有一句名言说"生气是用别人的过错来惩罚自己"。老是"念念不忘"别人的"坏处"，实际上最受其害的就是自己的心灵，搞得自己痛苦不堪，何必呢？这种人，轻则自我折磨，重则就可能导致疯狂的报复了。乐于忘记是成大事者的一个特征，既往不咎的人，才可甩掉沉重的包袱，大踏步地前进。乐于忘记，也可理解为"不念旧恶"。人是要有点"不念旧恶"的精神，况且在人与人之间，在许多情况下，人们误以为"恶"的，又未必就真的是什么"恶"。退一步说，即使是"恶"吧，对方心存歉意，诚惶诚恐，你不念恶，礼义相待，进而对他格外地表示亲近，也会使为"恶"者感念你诚，改"恶"从善。

唐朝的李靖曾任隋炀帝时的郡丞，最早发现李渊有图谋天下之意，便向隋炀帝检举揭发。李渊灭隋后要杀李靖，李世民反对报复，再三请求保他一命。后来，李靖驰骋疆场，征战不疲，安邦定国，为唐王朝立下赫赫战功。魏征也曾鼓动太子建成杀掉李世民，李世民同

样不计旧怨，量才重用，使魏征觉得"喜逢知己之主，竭其力用"，也为唐王朝立下丰功。

宋代的王安石对苏东坡的态度，应当说，也是有那么一点"恶"行的。他当宰相那阵子，因为苏东坡与他政见不同，便借故将苏东坡降职减薪，贬官到了黄州，搞得他好不凄惨。然而，苏东坡胸怀大度，他根本不把这事放在心上，更不念旧恶。王安石从宰相位子上垮台后，两人的关系反倒好了起来。苏东坡不断写信给隐居金陵的王安石，或共叙友情，互相勉励，或讨论学问，十分投机。苏东坡由黄州调往汝州时，还特意到南京看望王安石，受到了热情接待，二人结伴同游，促膝谈心。临别时，王安石嘱咐苏东坡：将来告退时，要来金陵买一处田宅，好与他永做睦邻。苏东坡也满怀深情地感慨说："劝我试求三亩田，从公已觉十年迟。"二人一扫嫌隙，成了知心好朋友。

相传唐朝宰相陆贽，有职有权时曾偏听偏信，认为太常博士李吉甫结伙营私，便把他贬到明州做长史。不久，陆贽被罢相，被贬到了明州附近的忠州当别驾。后任的宰相明知李、陆有这点私怨，便玩弄权术，特意提拔李吉甫为忠州刺史，让他去当陆贽的顶头上司，意在借刀杀人，通过李吉甫之手把陆贽干掉。不想李吉甫不记旧怨，上任伊始，便特意与陆贽饮酒结欢，使那位现任宰相的借刀杀人之计成了泡影。对此，陆贽自然深受感动，他便积极出点子，协助李吉甫把忠州治理得一天比一天好。李吉甫不搞报复，宽待别人，也帮助了自己。

最难得的是将心比心，谁没有过错呢？当我们有对不起别人的地方时，是多么渴望得到对方的谅解啊！是多么希望对方把这段不愉快的往事忘记啊！我们为什么不能用如此宽厚的理解开脱他人？

古往今来，不计前嫌、化敌为友的佳话举不胜举。以古为鉴可以让我们明白事理，明辨是非，把握前途。

□不跟小人较劲儿

有一位哲人说过："没有敌人的人生太寂寞。"这位先哲真是好大的口气，试想谁希望以敌人的存在来充实自己的人生经历?其实，如果仔细想想，你的敌人是谁呢?是不是从出生开始就有敌人存在或存在的仅仅只是你的假想敌?敌人本来并不存在，只是由于某种原因才出现。或者是原来的朋友反目成现在的敌人，也许将来还会变成朋友。不打不相识，你们为什么不能彼此间成为朋友呢?把你的敌人看做你的朋友，坚持感情的输入，坚持礼让的美丽内涵。如果你这样做了，说明你正在一点点地提高自己，开阔自己。

但是，礼让并不是无原则的一味退让，并不是对所有的事都保持沉默。不要以为这样你才有深度、有内涵，是一个襟怀博大、有容人之量的人。事实恰恰相反，如果你这么做，别人只会把你看做是懦弱无能、愚笨无知的代名词，绝对不会正视你的存在。不要以为你守着"宰相肚里能撑船"的信条不放，你就能胸襟开阔，从而心宽体胖。在某些时候，你不得不去争取，去辩论，去实现自己存在的价值，去批评、反击自己认为是忍无可忍的事情，别人绝对不会说你肤浅狭隘。有些事情，如果你不去做，别人又怎么会知道?

第78节：第十一章 如何不受人情的伤害(5)

例如，一个人的词锋十分厉害，人人对他退避三舍，惟恐被他当众取笑一番。碰上这种人，不管你反唇相讥或沉默不语，别人只会隔岸观火，含笑欣赏这一幕闹剧。

最难缠的人物，莫如那些生性浅薄而缺乏自知之明的人，他们以攻击人家的弱点为乐事，得势不饶人，叫你丢尽面子才肯罢休。如果在你的周围刚好出现这样一个人物，他说话的声音特别嘹亮，每句话像飞刀一样直插听者的心中，令人又惊又怒，你应该如何做出适当的反应，让对方晓得你并不好欺负，而又不失自己的风度?

喜欢逞一时之快，嘲笑别人，以求达到伤害对方自尊心目的的人都有一个通病--欺善怕恶。由于缺乏涵养，认为别人无言以对，把对方踩在脚下，自己便会升高一级，增加自我的价值，结果慢慢地便形成一种暴戾习气，对人对事一味挑剔，还自认为具有非凡的洞察力、见识过人，别人越是显出畏惧，他们越是得意洋洋，什么尖酸刻薄的话都不吐不快，毫不知道收敛。

面对这种以为自己口才很好，却是神憎鬼厌的人时，你既不要随便示弱，也无须自我降格，跟他针锋相对，你应该这样做：

一是当他正在喷口水，心情兴奋，口若悬河地把你的弱点一一挑出来取笑时，你只须平静地定睛看着他，像一个旁观者，兴味盎然地欣赏眼前这个小丑的每一个表情，对方便会难以再唱独角戏。

二是当他实在太惹人讨厌，总是找你的麻烦，每句话都是针对着你时，你要尽量抑制怒气，装听不见，切勿中了对方的诡计，跟他唇枪舌剑。如果你根本不理会他，他便无法再独白下去，他的弱点会因此而暴露无遗，有目共睹，同时更显出你的涵养功夫非比寻常。

三是在对方说得起劲，更难听的话也冲口而出的时候，你实在不必再忍受这样肤浅的人，你可以站起来礼貌地说："对不起，请继续你

的演说。我先走了。"如果对方还存有一点自尊的话，他应该感到羞耻。

不要以为世界上每个人都像你一样，处事有条不紊，愿意听取他人的意见，有进取心，喜欢讲道理、求和气，在适当的时候，做适当的事情。有些人是天生的"疯子"，你对他的所作所为非常厌恶，但又无可奈何，你只能用"不可理喻"四字来形容他。如果他特别针对你，像一只疯狗似的到处吠你，穷追不舍，你的烦恼自然大大增加，他甚至可能做出损人不利己的行为，后果更是不堪设想。你既没有足够的精力与时间跟他周旋到底，以牙还牙，看看鹿死谁手，又不愿与这种人纠缠下去，以免降低人格。面对这种矛盾的情形，什么才是最明智的处理方法?

或者，你会说："我不会跟这种人计较，不愿为他徒然浪费我的宝贵光阴，我想他疯够了便会停下来，永远对这个人敬而远之才是。"

你也可能会说："我会找他出来当着大家的面说清楚。请其他朋友主持公道，看看谁是谁非，我不要自己蒙上不白之冤。"其实人之所以可恶可恨，完全是他们心术不正，满脑子是害人的歪念，以致面目也变得奸险狰狞，看见受害者摊上麻烦、心绪不宁，他们便乐不可支。对付这种卑鄙小人，你不能动真气、讲道理，或妄想以情义打动他们的心。你要记着：冰冻三尺，非一日之寒。对方故意跟你过不去，除了自叹遇上恶人，你所能做的，便是对着镜子做一下深呼吸，长吁一口气，承认你交错这样一个朋友。尽管内心隐隐作痛，还是要努力控制情绪，表面上不动声色，从此对这个人不存半点希望，不让他再有机会影响自己的生活，任由他到处乱吠乱叫好了。既然他已失了常性，你又何必跟一个疯子苦苦理论?

如果你对某些不可理喻的人已经束手无策，无奈之余只得说一声"我不生气"的时候，你有没有想过要掌握一些技巧来正确地提出自己的要求呢?我想你肯定有这个愿望，那么你又该如何表达自己的意愿呢?

在公共场合里，我们时常会遇到一些不受欢迎的人物，例如：在电影院里，年轻人忘情地大叫大笑，高谈阔论；在音乐会中，邻座的观众不停地讲话，令你十分苦恼，你想出声请他们安静下来，却碍于礼貌，不愿当众指责对方破坏公共规则，只有强自忍受。这样，你会变得越来越内向怕事，不敢据理力争，凡事得过且过，以低调生活。

你不要欺负人，也不可随便让别人踩到你的头上，这才是正确的人生观。一味迁就自私的人，容忍对方对自己造成的间接伤害，没有人会因你的仁慈而心存感谢，相反，懦弱无能或许是人家对你的形容。一个真正有涵养的人面对上述情形的时候，他会有这些表现：当对方的行为实在太过分，令人忍无可忍之际，他不害怕挺身而出，告诉对方他带给他人的不良影响，由于其态度是诚恳而义正辞严的，对方会感到惭愧。

第79节：第十一章 如何不受人情的伤害(6)

如果你出言不逊，大声怒道："你这个自私自利的人，知不知道你说话的声音太大，惹人讨厌。"对方的反应必然是怒目而视，反唇相讥，不但不会合作，反而故意跟你作对，引起激烈的争执。你应该这样说："先生，请你说话小声一点好吗?"或者"请你保持安静，谢谢。"与其直斥其非，不如清楚地告诉对方你想他怎样做，更能使他明白自己带给人家的不良影响，乐意与你合作。

培养说话技巧，在不伤害他人自尊心的情况下，而能达到你心目中的效果，何乐而不为?一个人在愤怒的时候，他的言行大多数会犯错，无论何时何地，你必须切记这一点。

牛津大学的威廉弗沙博士是当今知名的心理学家，他说："你有什么需要，不妨大胆提出。如果对方做了些你不喜欢的事情，告诉他，若你觉得很生气，须保持冷静。"不要让他人剥夺你的权利是保护自己权益的先决条件，怀着正确的人生观，才有实力与冲劲干一番大事业。

□坚持原则，厌事尊人

交往中免不了会遇到这样的人物，他当面奉承你，转过身去却嗤之以鼻；他为了取得你的好感，事先就送上一两下掌声；为了取得你的"庇护"，他整天低声下气地围着你打转；他对你心怀不满，但当面总是笑脸，背后到处播弄是非。这类人物有着两张脸皮，有着双重人格，与这样的人打交道，你必然会感到艰难。

的确，有些人就是这样的圆滑、世故，八面玲珑，喜爱耍弄手腕，甚至是吹牛拍马，两面三刀，有事没事就放两支冷箭。对此类行为若处理失当，很可能会使交往"触礁"。

我们都会期待着比较纯洁的交往关系，而你一旦发现遇上了诸如圆滑、世故、两面三刀之类的"暗礁"，又怎么可能立即撕破脸皮，跟

人断交呢？所以，仅仅对此类行为表示厌恶、回避是远远不够的，还需要对这类交往对象有一个比较深的了解。

一般说来，比较圆滑、世故的人，甚至包括那些吹牛拍马、两面三刀的人，都是一些善于保护自己的人。他们对自己看得比别人要重得多，所以在交往过程中穿上了重重的铠甲。其实，善于保护自己并不是什么错，问题是把交往对象全都变成了防范对象、算计对象，所采用的保护手段又违背了真诚友善、坦诚相见的道德规范，就会使自我保护变成了损害正常交往关系的行为。

我们可以厌恶这种行为，但不必厌恶行为者本人。具体说来，我们在反对不正派行为的时候，不要去伤害人家的自尊心，不要损害他们如此费心地保护着的那个"自己"。比方说，他为了赢得廉价的喝彩声才对你奉上掌声时，你不妨先冷静下来，真诚地向他申明，在需要得到人家的支持这一点上，你们是一致的，但是，要想真正获得别人的支持和赞美，要靠自己的真才实学，要靠自己的辛勤劳动。在他为寻求"庇护"才围着你打转时，你也不妨帮助他认清自己的力量，鼓励他培养独立的人格，走自己的路，切不可简单地拒绝所谓肉麻的奉承。简单拒绝只会伤害对方的自尊心，加速你"触礁"的进程。鼓励他的自尊心，帮助他建立起独立的人格，帮助他完成真正自我保护，满足他的要求，你会得到他的真诚"掌声"。

一个正直的人，面对这种现象还会产生一种被利用感。这种感受的出现，主要是那些非常善于保护自己的人确实想利用交往关系来达到自己的某种目的。甚至可以说，有的人之所以选择你作为交往对象，就是因为你的某种优势符合他的某种需要。一旦发现自己处于被利用的地位，该怎么办呢？

在交往关系中，我们不能容忍只顾私利的行为，更不能以损害大多数人的利益为代价，来满足交往群体中个别成员的私欲。但是，平心而论，在相互关系中，都有着权利与义务的统一，都有着各自向对方所抱有的希望和要求。剔除了那些非原则的、损害他人利益的成

分，抹去了那些具有强烈私欲的色彩，交往当中总应当相互有所满足。这就需要谨慎地划出一条原则界限，帮助交往对象回到原则的范围之内来，并且尽可能地做出自己的奉献。比如，一个人想得到赞扬，想得到别人的尊重，这是自尊心、荣誉感的表现。如果我们帮助他放弃通过私人关系的途径去获取的企图，而通过自己的努力去谋求，那就不能视为一桩坏事。相反，在他努力地靠自己的力量去追求目标的时候，就应当提供足够的支持。一个人有物质上的需求，这本来也是正当的，如果我们帮助他摆脱借用他人权势的动机，并为他提出符合原则的实事求是的建议，那当然也是合情合理的。总之，划出一条原则界限，摆脱利用与被利用的关系，使它们留在原则界限之外，你也就不会产生被利用的感觉了。简单地回绝只会把关系搞得更加复杂化。

第80节：第十一章 如何不受人情的伤害(7)

一个人对不正派行为的厌恶感是一种可贵的感情，需要小心地加以保护。如果没有这种情感，便可能在熟人面前，在朋友面前，在"关系户"面前，失去自己的原则立场和坚持操守的稳定感，而成为被利用的可悲角色。面对不正派行为不觉得厌恶，久闻不知其臭，更有可能滑向甘之若饴的地步，几声奉承就感到飘飘然，无原则地为人办事，便会产生一种权势的自我满足，结果还会从被利用的地位上慢慢滋生出利用别人的欲望，使利用与被利用的关系恶性发展为相互利用的关系。但也不可把这种情感简单化、绝对化，要把不正派的行为与行为的当事人区别开来，对事不对人。即对其行为要"厌"、要"恶"，但对其人要"尊"、要"爱"，这是处理复杂人际关系的一条重要原则。

□消解厌恶，和睦相处

常听音乐的人一般都有派别之分，他们常自诩自己是古典音乐派、爵士音乐派、流行歌曲或民谣派，就好像是政坛上的党争，从不轻易越雷池一步。但是经多方调查之后，才明白他们的好恶并非是绝对的。

让喜欢古典音乐的人多听几次民谣之后，他们往往也会喜欢民谣，这种情况我们称为"亲密效果"。人们对于接触次数多的事物，都会或多或少地产生亲切感，一旦对此事物具有亲密的感情，便会逐渐地喜欢它。

这个道理对人也是一样的。觉得讨厌的人，和他交往一段时日后，也会产生亲切感。有一位朋友就善于利用这个法子，他说："对于讨厌的人，我愿意和他保持来往，直到喜欢上他为止。"在现在这个社会中，四周都充满了你不喜欢的人，而这种对象愈多就愈不容易生存。当然，没有讨厌的人最好，所以我们要尽量与人亲善，消除他们在我们心中的坏印象。

"厌恶"并非天生，也非绝对，多半是由于缺乏亲切感而引起的，就好像我们进入黑暗的地方，刚开始时会有不安与恐惧感，不久，当眼睛适应之后，不安与恐惧感便会渐渐消逝。相同的道理，对于讨厌的人或工作，只要不断地接触，当熟悉对方以后，厌恶的感觉便会逐渐消逝。

美国心理学家华德逊曾以条件反射为基础，创立了行为主义的心理学派。他曾经大发豪语："只要给我一群小孩，我就能依照大家的愿望，把他们塑造成军人、教师、商人。"

他的话未免太夸张了，不过，他的方法也有可取之处，至少他能造出惧怕老鼠的猫，也能使一向讨厌狗的小孩转而喜欢狗。

华德逊所利用的心理学原理，就是先把一个玲珑可爱的毛皮狗玩具递给一向讨厌狗的孩子玩，待他玩习惯之后，也就是先在心理上适应了以后，再让他去接触小狗；不久，再一面让他接近大狗，一面让大人从旁边褒奖或鼓励，结果，这个孩子就会慢慢不畏惧任何狗了。

目前，临床心理学的行动治疗法也采用此项原理，同样地，这种方法也能活用在我们的日常生活里。

一个人要想和所有的人都成为亲密的朋友，那是不实际的，不可能的。但是，如果我们尽量学会和各种不同性格的人打交道，我们就能和更多的人相处得很好。如果我们每个人都善于和各种不同性格的人交往，人与人之间就会减少一些疙瘩，大家相处得就会更加融洽，工作起来就能相互协调。

那么，我们应该怎样和不同性格的人相处呢?

1．要承认差别

俗话说，花有几样红，人与人不同。认识到这一点，就不会强求别人处处和自己一样，就可能容忍相互间性格上的差别。不同性格的人之间，就可能会减少一些反感和厌烦情绪。

2．制造"共鸣"

共同的兴趣和爱好能将人聚集在一起，共同的目标和志向能使人走到一块。所以，人与人"合群"与否的关键就在于双方是否能在相同之处产生"共鸣"。在人际交往中，要尽量寻找双方的共同点，使彼此产生心理上的"共鸣"，以减弱影响交际的不利因素，把相互间相左的性格特点放在交际的次要位置，求大同存小异。

3．对对方感兴趣

要学会真诚地对别人感兴趣，要从一些生活小节上表现出对别人的极大热情和关注。譬如，要留心观察对方的生活和工作情况，看有无需要帮助的地方；要记住对方的生日，到时去道一声"祝您生日快乐"；对方工作取得了成绩或得到了提拔，别忘了道一声"祝贺"；对方遇到不顺心的事或有天灾人祸，要去表示一下安慰等等。

4．尊重别人的隐私

相互尊重中，最重要的含义之一就是尊重对方的人格和权利，维护对方的自主权、独立权。如果你强烈地感觉到对方有任何心事，哪怕是十分好奇，也有一种非常愿意帮助朋友的动机，也不应去打听对方的这种心事。不要以为朋友这样的做法便是不信任自己、不愿与自己交心。要容忍对方的这种沉默。

第81节：第十一章 如何不受人情的伤害(8)

5．多发现别人的优点，取长补短

急性子的人不要看不惯慢性子的人，要看到慢性子的人考虑问题有时候可能比较周全，特别是干某种需要耐心的工作，他就很恰当。慢性子的人也不要讨厌急性子的人，要看到急性子的人干事往往不拖拉，很麻利。要多看到别人的优点，注意取长补短，这样大家不仅能够和睦相处，相互还会有所补益。

□分门别类，对症下药

人在社交场上，总会遇到各种各样怪脾气的人，如何摸透各人的秉性，采取恰当的方式与其相交相处，是一门高深的学问。下面列举9种不同习性的人，分别向你介绍相应的交际技巧：

1．死板的人

这样的人往往是我行我素，对人冷若冰霜。尽管你客客气气地与他寒暄、打招呼，他也总是爱理不理，不会做出你所期待的反应。其实，尽管死板的人一般说来兴趣和爱好比较少，也不太爱和别人沟通，但是，他们还是有自己追求和关心的事，不过别人不太了解而已。所以，在与这类人打交道时，不仅不能冷淡，反而应该花些功夫，仔细观察，注意他的一举一动，从他的言行中寻找出他真正关心的事来。一旦你触及他所热心的话题，对方很可能马上会一扫往常那种死板的表情，而表现出相当大的热情。

另外，与这种人打交道，更多的是要有耐心，要循序渐进。所谓死板的人，总是希望维护好自己的内心平衡，不愿意碰到那些令人心烦的事。如果你在与他们打交道时，能够设身处地为他们着想，维护其利益，逐渐使对方去接受一些新的事物，从而改变和调整他们的心态。这样，仍然可能取得交往的成功。

2．傲慢无礼的人

有些人往往自视甚高，目中无人，表现出一副"唯我独尊"的样子。与这种举止无礼、态度傲慢的人打交道，实在是一件令人难受的事情。可是，如果我们不得不与这种人接触，又该怎么办呢?

最合适的方式有三条：

（1）尽可能地减少与其交往的时间。在能够充分表达自己的意见和态度，或某些要求的情况下，尽量减少他能够表现自己傲慢无礼的机会。这样，对方往往也会由于缺乏这样的机会而不得不认真思考你所提出的问题。

（2）语言简洁明了。尽可能用最少的话清楚地表达你的要求与问题。这样，让对方感到你是一个很干脆的人，是一个很少有讨价还价余地的人，因而约束自己的架子。

（3）你还可以邀请这种人从事一些无法摆谱的活动。例如，请他去跳舞，聊聊家常，上卡拉OK厅唱歌，等等。而当对方一旦在你面前表现出其生活的原色之后，在以后的交往中，他往往不再会对你傲慢无礼。

3．沉默不语的人

和"闷葫芦"在一起，人们总会感到沉闷和压力。特别是对于一些性格比较外向、活跃的人，更是觉得难受。因而，在这种情况下，有些人为了活跃气氛，打破这种局面，故意找些话题来说。其实这是没有必要的。因为，对于沉默寡言的人来说，他们之所以这样可能是出于其有某种心事而不愿多言。在这种情况下，你应该尊重对方，不要去破坏对方的心境，让其保持一种内心选择的生存方式。相反，你如果故意地没话找话，并拼命地想方设法与对方交谈，只能引起对方的反感厌恶。

4．自私自利的人

自私自利的人尽管心目中只有自己，特别注重个人的得失和利益，但是，他们也往往会因利而忘我地工作。我们对他们不必有太高的期望，也没有必要希望他们能够像朋友那样以义为重、以情为重。

与这类人的交往关系可以仅仅是一种交换关系，干多少活，给多少利；干得好坏不同，利也不一样。

从另一个角度说，自私自利的人也常常有他们的特点--精打细算。如果我们能够通过适当的方式，将他们这种特点加以升华，运用到某些比较合适的地方，也可以发挥其优势。例如，让这种自私自利的人干一些财务工作，在有严格约束的情况下，他们往往会成为集体的"守财奴"。这样，岂不是一件好事吗?

5．争胜逞强的人

这种人狂妄自大，自我炫耀、自我表现的欲望非常强烈，总是力求证明自己比别人强，比别人正确。当遇到竞争对手时，总是想方设法地挤兑人，不择手段地打击人，力求在各方面占上风。人们对这种人虽然内心深处瞧不起，但是为了顾全大局，为了不伤交往中的和气，往往处处事事迁就他、让着他。殊不知，有些争胜逞强的人并不理解别人的谦让，还以为自己真是了不起，由此而变本加厉地瞧不起别人，不尊重别人。对这样的人则不能一味地迁就，而有必要在适当的时候以适当的方式打击一下他的傲气，使他知道，天外有天，山外有山。

第82节：第十一章 如何不受人情的伤害(9)

6．"狂妄"的人

自负的人一般对自己缺乏科学的评价，他们实际上并没有多少学问，往往是自我吹嘘，夸夸其谈，他们所表现的高傲、不屑一顾等神态实际上是一种作为心灵空虚的补充剂，以维持其虚荣心。与这些人相处的方式实际上很简单，乍看起来他们似乎视野开阔，天南地北，无所不谈，好一副居高临下的样子，但只要就某一问题深入地与之探讨，他便会露出马脚。一旦露了马脚，他的威风也就自然扫地。另外，与这类人初次相处，可以用你的常识将之"震"住，如果做到了这一点，往后的交往便容易多了。

7．搬弄是非的人

不要以为把是非告诉你的人便是你的朋友，他们很可能是希望从中得到更多的谈话材料，从你的反应中再编造故事，所以，聪明的人不会与这种人推心置腹。而令他远离你的办法，是对任何有关你的传闻反应冷淡，无须作答。

如对方总是不厌其烦地把不利于你的是非辗转相告，以致对你的情绪造成很大的负面影响，你应拒绝和他见面或不接他来的电话，此类人不宜过多交往。

8．性情急躁的人

遇上性情急躁的人冒犯你，你可要严肃对待，一定要保持头脑冷静，可以暂时置之不理，有时瞪他一眼就够了，有时一笑置之则可。这一笑，在大多数场合可以使你摆脱尴尬的局面，避免与其发生争吵。据说歌德有一天在公园散步时，迎面碰到一个曾经对他作品提出尖锐批评的批评家。那位批评家性情急躁，他对歌德说："我从来不给傻子让路。""而我相反。"歌德一边说，一边满脸笑容地让在一旁，于是避免了一场无谓的争吵，这种"一笑置之"的笑，可以是泰然处之的微笑，可以是表示藐视的冷笑，也可以是略带讽刺的嘲笑……

9．城府深的人

他可能是一位工于心计的人，这种人为了在与别人打交道时获得主动，或者出于某种目的不愿让别人了解自己，而把自己保护起来。而且，这种人还总希望更多地了解对方，从而在各种矛盾关系中周旋，使自己处于不败之地。其次，他也可能是一位曾经有过挫折和打击，并受到伤害的人。过去的经历使他对社会、对别人有一种十分强烈的敌视态度，从而对自己采取更多的保护措施。还有一种情况，他可能对某些事情缺乏了解，拿不出有价值的意见。在这种情况下，为了掩饰自己的无知，从而以一种未置可否的方式，含糊其辞的语气与人交往，并装出一种城府很深的样子。

显然，对第一种人你应该有所防范，不要为之所利用，不要让他完全得知你的底细。对第二种人则应该坦诚相见，以诚感人。对他不应有什么防范，可以不保留地对他敞开你的心扉。对第三种人则不要有什么太高的期望，也不必要求他提供某种看法或判断。

□创造宽松的生活环境

一个人要是没有和谐的环境，没有一个宽松的生活氛围，怕是很难干好什么事情的。许多人就是因为没有这样的一个环境使生活和事业都失去了基本的保证。为此，不得不离开此地去重新选择环境的事例就很多。

还有的人，为了能够宽松的活着，甚至不惜牺牲或放弃自己的许多实际利益去寻找这种宽松。可见，和谐与宽松对人是多么的重要。

可我们知道，天下许多地方其实都是差不多的，大同小异彼此十分相像。都有愉快或不愉快的事情发生，都有友善、温暖，或敌意、损害的存在。绝对的天堂是没有的，把某种环境比做地狱又太严重了。

大概正是因为这里和那里都是差不多，所以，在很多情况下，许多聪明人都是在自己的环境里努力去创造这种和谐的气氛，使条件好起来，使自己的心情愉快起来。

事实上，这并不是多难的事情，只要你宽宏一些，大度起来，放弃一些小的利益也就够了。

但也有不少人，并不懂得这一点，本来处身于一个良好的环境，那里本来就有着一种和谐的氛围，却因为自己的做法，一再地破坏了这种环境。这种人往往走到哪里都不适合，都很难与人共处，都要生出是非。可见，一个人处在怎样的环境里与自己的方法是有很大关系的，并非全是环境所为。

有这种人，走马灯似的换了许多环境，他的处境仍然很糟糕。这真是没有办法的事。这种人的最大毛病，就是什么也看不惯，一般来讲，都是自己先搬弄是非，或是对小事过分计较，对利益寸步不让，又不能承受外部的打击。

他们总是不能"忽视"身边的那些小事，譬如，别人占了便宜，他要记下；别人有了过失，他要去谴责；别人的隐私他也不想放过地去宣扬。一天到晚，所记住的都是周围人的不好、不是。这些做法，在他心理上必然要失去和谐的因素。

第83节：第十二章 积攒特立独行的本钱(1)

就像一个人总去注意那些阴天，总在发现肮脏，总能找到错误或别人的毛病。他不懂得，一个人总是这样，他就失去了生活的美感，变得心里只有仇恨、不满、不快乐。这心态往往还会发展到一种实际的行动，去做一些损人利己的事。说一些不利于他人的话。甚至与人去纷争，抱着打败别人的想法，生出事端。

在一个环境里，有这种毛病的人，总会有一些"敌人"。这种心态与做法，首先是使自己的四周潜伏着危机，无论走到哪里，恐怕都不会适应，都要失掉和谐的人际关系，甚至把自己弄得人不人鬼不鬼。

因此，创造和谐，尽量使自己生活得自在，首先就要使别人自在。原谅别人的小过失，宽容别人的缺点，不要去宣扬别人的难言之隐，不要做使人难为情的事，不要总是盯着别人得到了什么，而想不通自己为什么没得到。天下自有你的那一份，你不必着急。这样你就离开了危险，躲过了是非，什么事也没有。

只有什么事也没有，你的那个环境才会成为一个很不错的环境，所谓不快乐的事情才会减少，和谐也就出现了。好事都是跟随和谐而来，你的好事也会跟随而来。所以说，和谐往往是在于你自己，不在于别人，不在于环境。在当今的复杂社会里，掌握和谐，创造和谐是相当重要的，因为这是你最常生活的领域。

第十二章 积攒特立独行的本钱

没有积极心态就无法成就大事。记住：我们的心态是我们唯一能完全掌握的东西。我们应该练习控制心态，并且力求拥有积极的心态。

□适当的"孤独"有益于你的人生

一个人越是不同凡俗就越伟大，也越孤独。孤独是他更加深刻、更加明智地观察生活的高度。

也许是因为我们人类的孕育过程是孤独的，要独自在母体中进行孤独的预演，而不像群生的浮游生物那样，从生命形成的一刹那，就生活在一个群体中，处于一种"社会化"的状态，因此，伴随我们人生的，除了"社会"之外，也还有孤独。这种深层次的孤独促使着我们在生活中要有适当"孤独"，一个人独处。

一个人适当地独处，对我们的人生，不但没有坏处，而且对于涵养一个人的沉思气质和培养一个人独立思考的能力、习惯，都有很大的好处。

人是社会的人，需要在一定的社会里才能健康成长。但不知道你是否留意，婴幼儿是很喜欢一个人玩耍的，即使有家长或别的孩子在场，他也很少顾及。这或许是孩子在母体中独处的一种记忆吧！老人不喜欢孤独，但却喜欢独处，像是对母体中独处的一种美好回忆。在生命的起点和终点，我们都表现出一种生命原本的色彩。这不能不说是个很有趣的现象。

我们所以说"适当的孤独"，为的是和诸如幼年丧母、中年丧妻、老年丧子以及由于各种各样的原因而被抛出人群的茕茕孑立的孤独相区别，后一种孤独对人生只有坏处绝无益处。"适当的孤独"，是人生某种独特价值的秘密阵地，是容纳难以摆脱的情感的舞台。这种孤独，在繁琐的世界中寻找简练，在闹市中寻找静区，在世俗的冲击中寻找脱俗，在违心的随俗中寻找自洁，在不平的人生遭际中寻找平静。可以说，适当的孤独是我们人生的一种修炼。

适当的独处，不是陷入某种所谓的境界中而无力自拔，无力自拔不是一种人生境界，而是对人类理性的弃绝，对"红尘"的厌恶。适当的孤独，是对人生爱极的表现，是推动人类文明、修炼我们人生的一种内驱力。

试想一下，在劳碌了一段时间后，避开纷杂的人事，在某个安静祥和的环境中，一个人静静地呆着，什么都可以想，什么也可以不

想；不想说的话不说，不想做的事不做，不想见的人不见；没有人世间的尔虞我诈，只有一个人的世界。这，是不是一种境界?

在你适当的独处的这段时间里，你可以好好审视一下你过去的人生，也可以好好设计一下你未来的人生；你可以想想自己过去的人生中，哪些人、事、物给你留下了美好的感情，又有哪些人、事、物使你不堪回首；你也可以像世间所有的杰出人物一样，热情奔腾地面对生活，同时又同自己的心灵悄悄对话。

当然，你不会忘记，你"适当的独处"并不是目的，不是为了远离人间，恰恰相反，适当的独处是为了更好地同世间的人同歌共舞，是为了在人间更高的腾飞。

所以，如果你想更客观、更真实地观览人生，观览人世，审视自我，为你人生的再度升华提供食粮，你可以暂时地拉开一段与"尘世"的距离，去适当地独处一阵。之后，你会发现自己飞得更高了！

□不做别人想法的奴隶

当你很在乎别人的想法时，请记住：所谓"别人"通常都有更多的问题等着他们自己去应付呢。

第84节：第十二章 积攒特立独行的本钱(2)

奴隶这个名词逐渐从我们的生活淡出。

奴隶，意味着被别人所拥有而且处于完全被控制的状态；他们真可以说是死路一条，既没有出息也没有指望，甚至，能不能活下来都是一个问题。

然而，在我们的生活当中，还存在着一种奴隶状态，那就是捆绑在我们心灵上的枷锁。许许多多的人，在不知不觉中把自己的灵魂交付给了别人，让别人掌握控制自己的心灵。这种奴隶制似乎更可怕，因为它使许多人一直在做着他们憎恶的工作，活在一个他们不喜欢的环境中，做出有违自己意志的事情，直至完全听命于他人。

这种心灵上的枷锁，头一道就是做"别人会怎么想"的奴隶。

你做了某件事情、做出了人生的某一次选择，你可能会想："我这么做了别人会怎么想呢？"

这种想法的确是一种最普通、最常见，而且也是一种最具破坏性的消极的心理状态。它可以说是无孔不入、无所不包的。从"我必须每天出门，否则，邻居会认为我可能在家里干着见不得人的事情"，到"在会议上我不能多发言，因为我一说话，别人就会认为我爱出风头"，还有"那件衣服我虽然很喜欢，但它太时髦，别人会议论我的"，等等。

人生中这种"别人"式的想法是一种强而有力的牢笼。如果我们按着这种想法，就可以解释生活中的许多现象。它能解释为什么这个世界上有如此多的雷同和整齐划一，它能解释为什么很多妇女热衷于模仿别人的发型，为什么推销员都会用几乎一模一样的方法来推销不管是丝袜还是家电，它还能解释为什么人们会一直活在令人极其厌烦、不愉快、不满足的生活状态之中。

这种"别人会怎样想"式的奴隶会伤害我们的创造力和我们的人格，把我们原有的创造能力破坏殆尽。

我们生活中的大部分人不仅被"别人会怎么想"所左右，而且，我们在生活中也常常听取那些不够资格的人的忠告。

到处都会遇到忠告，你的邻居、你的亲戚、你的同学、你的同事、你的上司、你的下属，差不多你所认识的每一个人，都会热心地给你忠告。你做每一件事情都可能会听到忠告，你新找了一个工作、你新买了一家公司的股票、你最近买了一样家具、你给孩子找了个家教，忠告几乎遍及你生活中的每一件事情。你至少拥有一个排以上的热心、自愿且不用支付薪水的"顾问"，这些人来帮你做你的"自我约束、自我管理"方面的种种事宜。

你需要清醒的是，你的"顾问"团成员往往也仅仅知道事情的一点皮毛而已。如果你是一个心理上不很成熟的人，往往会盲从这些自我推荐、自告奋勇而且属于"义务者"的顾问们的忠告。你不相信自己，也不想听听学有专长的专家们的建议，反而对这些三流、四流甚至不入流的人物言听计从，这岂不是你人生的悲剧。

以下是你避免成为别人想法奴隶的具体做法：

第一，"别人"不是先知先觉的上帝，他们往往是道听途说的积极追随者。如果你活在"别人的想法"中仍然非常愉快，那么你尽管模仿邻居的生活吧。否则，你就需要自己的生活方式、做人态度。只要你的所作所为没有伤害他人，你就可以随自己高兴，想怎么做就怎么做，这跟"别人"有什么关系。

第二，你生活的地位越高，甚至成为公众人物，批评你的人也会越多，被人在茶余饭后当做谈资的对象的机会也越多。"被别人所批评"本身就代表着你已经被别人羡慕。

第三，选择一些不相信闲言碎语的人做朋友。你周围生活着这么一批人，这将有助你不再对"别人的想法"过于在意，更不会恐惧。

最后，你需要记住：所谓的"别人"们通常有更多的事情正等着他们自己应付。那些事情比你遇到的问题麻烦得多，他们这时正坐在屋里发愁呢。

□接受真实的自己

在这个世界上，有些人不喜欢自己，因为他们无法接受自己。

不接受自己的人，常常心情郁闷，对生活中的一切都没兴趣；他认为自己思想怪诞，怀疑自己患有某种精神病；他还抱怨周围的亲友、同事、邻居不能理解他等等。实际上，他没有任何精神病，问题在于他不能接受自己，从而影响到他对别人的接受，并进而产生其他方面适应的困难。由于他不曾意识到这点，无病自扰之，表现出自暴自弃的倾向。

可见，对所有人来说，正确评价自己、接受自己至关重要。它关系到建立正确的自我观念，适应环境，促使性格健康发展。接受自己，去除自卑感，是精神健康的重要保证。

怎样才能增进自我接受感呢?

首先，要克服完美主义，体验自己不可能做到十全十美。因为这世界并不完美。家人、友人一样有缺点。十全十美是可遇而不可求的，所以，应当"知足常乐"。要容忍体谅，不但要与他人相处容易，亦要做到对自己的行为不致苛求。不要做时钟的奴隶，尽可能地在时间限制内完成工作，记住"欲速则不达"。要明白讨好所有的人是不可能的，根本不必去尝试。"受欢迎"的本意是使他人赏识你的本人，而不是你的最好表现。尝试一下"言所欲言"，坦诚和直率能消除许多障碍与心理压力。要对自己有信心，你和任何人一样有可取之处。勿过分自责，任何人都有彷徨的时刻；不必为"爱"与"恨"过分担心。勿自悲自怜，你的遭遇并不重要，你对遭遇的反应才是顶重要的。

第85节：第十二章 积攒特立独行的本钱(3)

其二，要做到真正了解自己。自知者明，自胜者勇。你可以通过比较法（与同龄、同样条件的别人相比较）、观察法（看别人对自己的态度）、分析法（剖析自己，了解自己的工作成果）等来认识了解自己。

其三，要树立符合自身情况的奋斗目标。这样会使你有机会充分发挥自己的才智，力所能及的胜利能增加你的自信心。

其四，要不断扩大自己的生活经验。每个人都要经历适应环境的过程。在这一过程中你也许发挥了才干，也许暴露了缺陷。这没关系，正反两方面的经验都将促进你对自己的了解。

最重要的，是诚实坦率、平心静气地分析自己。要有勇气承认自己在能力或品质上的缺陷，肯定自己的长处，扬长避短。

□ 做精神的富翁

幸福的富有并不单指物质富有，还包括精神富有，物质的富有只是满足了人的需求的欲望，而精神富有让人感到生活更充实、快乐，这样的人生更有意义。精神的富有，包括很多内容，拿破仑·希尔为我们列出了以下几点。

1．你可以对自己有很高的评价

成功的人物都会对自己有很高的评价。这需要积极的思想做动力。你有了这种思想，就会一直超越、一直前进。这些积极性的思想包括，在我所认识的人中，你最有资格做这件事情，你要把自己的奋斗目标定得更高些……

你要常问自己，我是否已经使用了我最大的智慧与能耐呢？如果答案不是百分之百的话，那么你就应该做些改变才行。而首要的改变就是，把消极思想换成积极思想。所谓消极思想包括：我的条件还不具备做那件工作；我将一直处在贫穷之中；比我更具资格的人真是多

如过江之鲫。你一旦陷入这样平庸的思想之中，将会停滞不前，直到你的思想有改变为止。

2．你可以让自己显得很重要

每个人都认为自己很重要。但是，只有当人们感到迫切需要你的时候，你才真正变成很重要了。为达到这个目标，有两个办法可供参考：一是自己提高自己的知名度。首先你要吃透一个习俗：那些忙碌兴旺的人物，都被看成是人们最迫切需要的人。利用这个习俗，你可以找到提高知名度的有效办法。那就是，你可以为自己制造一种兴旺忙碌的形象，使别人知道你的顾客很多，你的崇拜者很多……总之，任何你所想要的美好事物，都给人留下一种"你已经有了很多"的印象。

人们都喜欢跟那些兴旺的人打交道，你越兴旺跟你打交道的人越多，跟你打交道的人越多，你就越兴旺。一旦人们知道你是他们迫切需要的人时，你的事业也就跟着繁荣兴旺起来了。如此良性循环下去，你目前的繁荣兴旺就会引来更大的繁荣兴旺，造成你的事业永远昌盛不衰。

一个人能不能获得成功，并不在于他目前已经拥有了多少，而在于他正在计划要得到多少，这才是成功的关键。为此，你应该制定一个增加自我价值的计划，全速向真正美好的生活之路前进。这样，世人将给我们怎样的评价呢？回答是：正等于我们对自己的评价。

自我评价决定了别人对你的评价，这是一条定律。别人对你的评价高了，正显出你的重要。

3．你可以有充分的自尊

对于每个成功者来说，最珍贵的财产就是"对自我的尊敬"。只要能保持这份自我尊敬，你就能保持完美生活所必需的诸种要素：拥有朋友，被人崇拜，以及被人接纳。

其实这些精神财富，每个人都是可以拥有的，每个人都能让自己富有起来，自己在其中应充当主人的角色。

□ 培养积极心态箴言

培养积极的心态，可以使我们的生活按照自己的想法发展，没有积极心态就无法成就大事。记住：我们的心态是我们唯一能完全掌握的东西。我们应该练习控制心态，并且力求拥有积极的心态。下面这些方法值得我们借鉴。

（1）切断和我们过去失败经验有关的所有关系，清除干净我们脑海中的那些与积极心态背道而驰的所有不良因素。

（2）找出我们一生中最希望得到的东西，并立即着手去得到它，去追寻我们的目标。

（3）确定我们需要的资源之后，便制定如何得到这些资源的计划，然而所定的计划必须不要太满，也不要不足，别认为自己要求得太少，记住，贪婪是失败的最主要因素。

（4）培养每天说或做一些使他人感到舒服的话或事，我们可以利用电话、明信片，或一些简单的善意动作达到此目的。例如给他人一本励志的书，就是为他带来一些可使他的生命充满奇迹的东西。日行一善，可永远保持无忧无虑的心情。

（5）我们要了解这一点，即打倒我们的不是挫折，而是我们面对挫折时所持的心态。训练自己在每一次不如意的处境中都能发现与挫折等值的积极一面。

第86节：第十二章 积攒特立独行的本钱(4)

（6）务必使自己养成精益求精的习惯，并以我们的爱心和热情发挥我们的这项习惯，如果能使这种习惯变成一种嗜好，那是最好不过的了。如果不能的话，至少我们应该记住：懒散的心态，很快就会变成消极心态。

（7）当我们找不到解决问题的答案时，不妨帮助他人解决问题，并从中寻找我们所需要的答案。在我们帮助别人解决问题的同时，我们也正在洞察解决自己问题的方法。

（8）彻底"盘点"一次我们的财产，我们会发现自己所拥有的最有价值的财产就是健全的思想，有了它我们就可以自己决定自己的命运。

（9）和我们曾经以不合理态度冒犯过的人联络，并向他致上最诚挚的歉意，这项任务愈困难，我们就愈能在完成道歉时，摆脱掉内心的消极心态。

（10）我们在这个世界上到底能占有多少空间，与我们为他人利益所提供服务的质量，以及提供服务时所产生的心态成正比。

（11）改掉我们的坏习惯，连续一个月每天减少一项恶习，并在一周结束时反省一下成果。如果我们需要顾问或帮助时，可以大胆地说出，切勿让我们的自尊心使自己却步。

（12）要知道自怜是独立精神的毁灭者，请相信，我们自己才是惟一可以随时依靠的人。

（13）把我们一生中所发生的所有事件都看做是为激励我们上进而发生的，即使是最悲伤的经验，也会为我们带来最多的财产。

（14）放弃想要控制别人的念头，在这个念头摧毁我们之前先摧毁它，把我们的精力转为控制我们自己。

（15）把我们的全部思想用来做我们想做的事，不要留半点思维空间给那些胡思乱想的念头。

（16）向每天的生活索取合理的回报，而不要光等着回报跑到我们的手中，我们会因为得到许多我们所希望的东西而感到惊讶--虽然我们可能一直都没有察觉到。

（17）以适合我们生理和心理的方式生活，别浪费时间，以免落于他人之后。

（18）除非有人愿意以足够的证据，证明他的建议具有一定的可靠性，否则别接受任何人的建议，我们将会因谨慎而避免被误导，或被当成傻瓜。

（19）一定要了解人的力量并非全部来自物质。

（20）使自己多多活动以保持自己的健康状态，生理上的疾病很容易造成心理的失调，你的身体和你的思想一样保持活动，以维持积极的行动。

（21）增加自己的耐性，并以开阔的心胸包容所有事物，同时也应与不同种族和不同信仰的人多接触，学习接受他人，不要一味地要求他人照着我们的意思行事。

（22）你应承认，"爱"是你生理和心理疾病的最佳药物，爱会改变并且调适我们体内的化学元素，以使它们有助于我们表现出积极的心态，爱也会扩展我们的包容力。接受爱的最好方法就是付出我们自己的爱。

（23）以相同或更多的价值回报给我们好处的人。"报酬增加律"最后还会给我们带来好处，而且可能会为我们带来所有我们应得到的东西。

（24）记住，当我们付出之后，必然会得到等价或更高价值的东西。抱着这种念头，可使我们驱除对年老的恐惧。

（25）我们要相信，我们可以为所有的问题找到适当的解决方法，但也要注意：我们所找到的解决方法未必都是我们想要的。

（26）参考别人的例子提醒自己，任何不利情况都是可以克服的。虽然爱迪生只接受过3个月的正规教育，但他却是最伟大的发明

家。虽然海伦·凯勒失去了视觉、听觉和说话能力，但她却鼓舞了无数人。明确目标的力量必然胜过任何限制。

（27）对于善意的批评应采取接受的态度，而不应产生消极的反应，利用这种机会做一番反省，并找出应该改善的地方，不要害怕批评，我们应勇敢地面对它。

（28）和其他献身于成功原则的人组成智囊团，讨论我们的进程，并从更宽广的经验中获取好处，但以积极面作为基础进行讨论。

（29）搞清楚愿望、希望、欲望以及强烈欲望与达到目标之间的差别，其中只有强烈的欲望会给我们驱动力，而且只有积极心态才能供给产生驱动力所需的燃料。

（30）避免任何具有负面意义的说话方式，尤其应根除吹毛求疵、闲言闲语或中伤他人名誉的行为，这些行为会使我们的思想朝消极面发展。

（31）锻炼我们的思想，使它能够引导我们的命运朝着我们希望的方向发展，把握住"报酬"信封里的每一项利益，并将它们据为己有。

（32）随时随地都应表现出真实的自己，没有人会相信骗子的。

（33）相信无穷智慧的存在，它会使我们产生为掌握思想和引导思想而奋斗所需要的所有力量。

第87节：第十二章 积攒特立独行的本钱(5)

（34）信任和我们共事的人。

只要你调适好自己的思想之后，我们的心态便会随时处于一种积极的心态中。

□爱自己才会爱别人

爱自己才会爱别人。在此，我们可用以下方法帮助自己爱自己。

（1）写下十个优点，写完之后默念三遍，然后闭上眼睛在心中再默默地默念三遍。

（2）张开眼睛，伸出双手请别人压一压。

（3）写下十个缺点，写完之后默念三遍，然后闭上眼睛在心中再默默地默念三遍。

（4）张开眼睛，伸出双手请别人压一压，体会一下看看是什么感觉。

相信你实验的结果是在默念优点之后，伸出的双手很难被压下来，为什么？因为它变得较有力，这个小小试验就是让你具体地体验一下负面的、消极的及正面的、肯定的思想对一个人整体（生理、心理及精神的整合）的影响。

有一个美国医生皮尔叟就曾做过一个研究：200名参加宴会的宾客品尝了同样的食物之后，其中一半的人食物中毒，但另一半人却安然无恙，他觉得好奇，想了解其中的奥妙，结果发现那些未中毒的人生活态度较积极，自我价值极高，对事情较看得开，处事较有弹性，用一句精神心理学的话来说，就是他们的心灵的力量，也就是心能（mental power or psychic power）较大，较强，换句话说心能越大，人越健康，因为免疫系统较强些。其实关于心能的大小强弱对人的各方面都有影响，医生、心理学家等人早已提出各种理论与实验结果，只是我们不知道罢了。

其实，心灵的力量是很容易培养的，因为人的心灵是很单纯的，惟一的要求是要相信你自己，肯定你自己，相信你自己是个好人，勤奋、努力、认真、节俭，肯定自己的大方、仁慈、善良……但是，要人相信自己的最大困难，就是人永远与别人比较：我不够好，因为别人比我更好；我不够仁慈，因为张三比我更仁慈；我不够漂亮，因为……人们总是有理由否定自己。人是很有意思的动物，许多人很难爱自己却要求得到别人的爱；看到自己的净是缺点，但当别人指出它们时却不高兴；看不到自己的优点，但当别人指出它们时却不能相信与接受，你说，人是不是很奇怪？其实，在我开始学习了解人性之后，我发现人的问题不少，其中有几个是根本，他们就是与别人比较，缺乏自信，爱自我责备，针对这几点，可用以下方法来改善。

第一，跳出"与别人比较"的模式，而成为与"自己比较"的独立的自我。做到这点很不容易，因为我们从小到大所受的教育与社会影响多半是与别人比较，我们已经养成了习惯，但习惯是可以改变的，凡事起头难嘛！最好找一个好朋友一起做，彼此鼓励，彼此切磋与支持。

第二，写下你所有的优点。在许多场合下，要求参与者写下优点时，他们觉得很困难，但要他们写缺点时，却又快又好，所以请大家花一点时间想想自己的优点，若想不出来，就问朋友或家人，有时候反而是别人知道我们的优点比我们自己知道得多。

第三，每天早上、中午及晚上念自己的优点三遍，刚开始可能觉得不自然甚至有些虚假，有了这种感受而仍然去做，在做了一段时间之后，你会发现优点增加了，就加上吧！越多越好。

第四，每天记下自己所做的事，在好事、好的表现如"努力"、"认真"、"勤劳"等上面打一个记号，在需要改进的事及欠缺的方面如"骄傲"、"懒惰"等上面打一个记号，在晚上做一个总记录，做完记录之后，好好地欣赏与肯定自己所做的好事；对需要改进的事则告诉自己

说：今天我有些自私，明天我会改进，做得更好些。要谢谢今天所发生的一切人、事、物，感谢它们使你有学习、改进和成长的机会。

第五，用幽默的态度"嘲笑"自己做得不够好的地方，而不要严肃地责怪自己：你看，你又犯了这毛病，怎样搞的，你怎么这么笨，老是学不会，难怪别人都不喜欢你！--转换成：哈！哈！哈！你看你，又自我中心了！我是很努力了，但下次要更小心点，更努力点，哈！哈！哈！

第六，学习多欣赏别人的优点，包容别人的缺点。

学会热爱自己了吗？如果是，那么接下来你还要学习怎样去热爱他人。

□笑看输赢得失

有个可以快乐起来的方法，那就是改变我们思考的重心试着去想美好的东西。不是抱怨你的薪水，而是感激你拥有一份工作；不是期望你能去夏威夷度假，而是想到你家附近亦有乐趣。

一个能够笑看输赢得失的人，他们深信自然和自己的潜能足以实现任何梦想，认为一个成功者周围就必须倒下千万个失败者是不对的，真正有效的成功者只在自己的成功中追求卓越，而不把成功建立在别人的失败上。

第88节：第十二章 积攒特立独行的本钱(6)

如何培养富足之心，笑看输赢得失呢?

1．赞美孤独

富足之心是宁静的。个性并不害怕孤独，反而赞美它。孤独是个性最美好的一部分，原本就不存在能不能忍受的问题。

笑看输赢的人总是能够给自己留出时间，享受独处的欢乐，整理往事、展望前程，想象出类拔萃的美好生活。内心贫乏的人，生性急躁，喜欢喧嚣和热闹，一刻也离不开从他人眼中找寻自己赖以生存的保障，独处将备感寂寞，但自身环境却又窄得令人窒息。笑看输赢的人，独自承受个性滋润、修身养性。他享受宁静和孤寂，在反省中看见自身的不足。他把自己准备得很充分，再投入步调紧凑的生活中去。

2．帮助他人而不求回报

笑看输赢的人愿意任意地帮助他人，不求名不求利不求回报。他知道内心里献出东西，依旧会从内心里产生出来。他就像自己的一家能源工厂，生产力很高，永远能提供满足。

3．不自怨自艾

笑看输赢者对损失看得很淡。他相信相对于整体而言，损失的不过是小小的局部。他们不会不能释怀，不会老是对自己怨艾和指责，知道谁都有犯错的时候，他们勇于承认错误，并宽恕自己和他人，他只是采取行动来挽回损失，满心喜悦地做着自己能力范围内的事。

4．放弃"多多益善"的想法

只要你拥有"多多益善"的想法，认为物质生活"越多越好"，你就永远不会满足。

每当我们得到什么，或达到了某一目标，我们大部分人就会立即再继续到下一件事。这压制了我们对生活和我们许多幸福的欣赏。

学会满足并不是说你不能、不会或不该想得到比你的财产更多的东西，只是说你的幸福不要依赖于它。你可通过更着眼于现在，而不是太注重你想得到的东西来学会安享现有的一切。

你可以建起一种新的欣赏你已享有的幸福的思维，以新的眼光看待你的生活，就像是第一次看到它。当你建起这一新的意识，你将会发现，当新的财产或成就进入你的生活，你的欣赏程度将被提高，而生活将会变得更加快乐。

□时刻相信我能行

我们每个人都生活在一个社会群体中，因此，我们不可能是一个完全孤立的个体，我们的思想和行为可能时时受到世俗的约束与制约。在我们生活的世界之中，存在着各种各样的条条框框，它们编织了一个很大的误区，将现实生活中的人们网罗其中，而我们很多人往往习以为常、不假思索地照"章"行事。对于这些规则和方针，你也许不以为然，但同时又无法摆脱束缚，无法确定自己应该遵循哪些适用的规则和方针。

当然，我们这里没有提出也丝毫没有暗示，你可以任意违反法律或规则。公共秩序是文明社会的重要组成部分，法律则是维持文明社会必不可少的。但是，盲目遵循常规则完全不同。对于个人来说，盲目服从可能比违背规定更有为害。

如果一种规定或规矩妨碍着人们的精神健康，阻碍着人们去积极生活，它就是不健康的。如果你知道这种规矩是消极而令人讨厌的，而你又一直遵守规矩，那你就陷入了人生的另一种误区--你放弃了自我选择的自由，让外界因素控制了自己。

要想摆脱外在的干扰和控制，最好的办法是主动出击，证明自己是生活的强者，这种选择积极行动的方式，使我们有主动摆脱困境，增强自身能力的机会。

采取主动并不意味着紧催硬逼、令人生厌或寻衅好斗。它的真正涵义是承认我们有责任使事情发生。

许多人等待着事情发生，或等待着别人照顾他们。但那些最终获得好职位的人都是那些解决了问题而不是为问题所困住的能动型的人，这些人按照正确的原则掌握主动，做了需要做的事件，完成了工作。

那些发挥主动性的人和那些不发挥主动性的人有着天壤之别。我指的不是效力上的25%～50％的差别，而是100％以上的差别，如果那些发挥主动性的人是聪明、有见地和反应敏锐的人就更是这样了。

如果你不冲破外界因素的控制，或者总是认为外界因素在控制着你，你就不可能真正地生活，不可能有所作为。真正的生活并不意味着要消除生活中的所有问题，而意味着将外界控制转变为内在控制。这样，你就要对自己感受到的每一种情感负责。你不是一个机器人，无需根据他人制定的各种莫名其妙的程序，糊里糊涂地度过自己的一生。你应该更为严格地审查这些条条框框，逐步控制自己的思想、情感和行为。

每当你不愿为生活中的某件事承担责任时，你都可以求助于抱怨责怪，而抱怨责怪是一种徒劳无益的表现。你可以尽情地抱怨别人，拼命责怪他们，但对自己不会有任何帮助。抱怨的惟一作用是为自己寻找一种开脱的借口，把自己的精神不快或情绪消沉归咎于其他人或因素。

第89节：第十二章 积攒特立独行的本钱(7)

你如果常常将注意力集中于他人身上，这有可能走向另一极端--崇拜偶像。在这种情况下，你的价值观念可能由他人来确定。因此，如果别人做了一件事，你也希望做这件事。偶像崇拜实际上是一种自我否定的表现形式，当你注重他人而否定自我时，你无形之中在抬高别人，贬低自己，并且将自己的生活依附于外界事物。

当然，你可以赞赏他人，羡慕他人取得的成就--这其中并不带有任何自我挫败的因素。然而，如果你模仿他人的言谈举止，甚至顶礼膜拜，这就构成了一个误区。要记住，你所崇拜的每一个对象都是人，都是同样有血有肉的凡人。他们每天同你一样做着各种普通的事情。他们也食人间烟火，也有七情六欲，身上也会感到发痒，身体也会生病。所以，偶像崇拜实在是没有任何意义的。

英国著名哲学家罗素说过："遇到不幸的威胁时，认真而仔细地考虑一下，最糟糕的情况可能是什么？正视这种不幸，找到充分的理由使自己相信，这毕竟不是那么可怕的灾难。你坚持面对最坏的可能性，怀着真诚的信心对自己说："不管怎样，这没有太大的关系。"这样经过一段时间后，你会发现你的忧虑减少到了一个非常小的程度。也许你需要把这个过程重复几次，但是到最后，如果你面对最坏的情况也不退缩，你的忧虑已经完全消失，取而代之的是一种喜悦之情。"

19世纪英国的著名学者卡莱尔则以自己的亲身经历谈到，他一度陷入精神上的极度绝望之中，"我的星辰已经消失，阴沉的天空上没有闪烁的星光……宇宙像是庞大、死寂、无法抗拒的发动机，在死一般的冷漠中不停地转动，把我的躯体一点点在碾碎。"在这种精神颓废之中，忽然出现了一条新的生活之路，"我问自己："你惧怕什么？你为什么要像一个懦夫？只知道抱怨与悲哀，只会退缩和颤抖，真是一条可怜虫！你面前最可怕的东西究竟是什么？死亡？好吧，那就去死，再加上地狱的痛苦，加上一切魔鬼和人类可能给你带来的伤害！假如

你没有心肝，就不会承受死亡的一切痛苦；你作为自由之子，纵然被抛弃，也要把地狱踩在脚脚下，这时候死亡又能把你怎样？让死亡来临吧，我将迎接它，战胜它！"卡莱尔说，在他这样想的时候，好像有一团火焰在他整个心灵中燃烧起来，使他把无为的恐惧永远抛弃了，顿时感到强大，有一股不可名状的力量，那是一种精神，甚至是一位神灵。于是，他对自己的"永久否定"转变为"永久的肯定"。

所以面对挫折和失败，重要的就是要秉持正确的态度，运用积极的信念。人生必然要与挫折和失败打交道，以平常心的态度看待挫折和失败。纵观人生的成功者，大凡人生的赢家，不是那些对成功怀有强烈期望的人，而是那些能正视挫折和失败，能够"输得起"的人。再说，一个人要成就一番事业，实现自我的人生价值观，必然要经历种种挫折的磨难和失败的考验。孟子曾有言："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。"

成功从来就是超越挫折和失败的成功。一个人的成功史，从另一个角度看就是其失败史。他的成功，仅在于从一连串的失败中孕育出了成功。

所有成功者都是"输得起"的人。即使身处失败的氛围中，他们依旧相信还有成功的机会。汽车大王亨利·福特曾说："失败不过是一个更明智地重新开始的机会。"他自己的成功史就是战胜失败的历史。曾经有这么一位年轻人，他的梦想就是进入美国西点军校，但他两次报考均未成功，他没有气馁，第三次终于成功。后来他成为美国著名的高级将领之一，在第二次世界大战期间担任西南太平洋盟军总司令。这个人就是道格拉斯·麦克阿瑟。

坚持就是成功。在挫折或失败的逆境中，倘若还能坚持自己的追求，是真正的强者。著名的成功学专家拿破仑·希尔研究了美国最成功的500名个人的生平。他发现，透过这些人成功事迹的背后，都有一个共通的精神因素--那就是坚韧和执著。这些人即使屡遭挫折或失败依

旧"痴心不改"，不懈努力，直至成功。他认为，只有克服不可思议的障碍。战胜巨大失望的人才能获得巨大的成功。这一研究跟美国发明家T．华盛顿的话极为相似："我明白了，成功的大小不是由这个人达到的人生高度衡量的，而是由他在成功路上克服的障碍的数目来衡量的。"

在生活中，你所崇拜的伟大人物并不会使你本身有所提高，他们在任何方面都不比你更为高明。看看那些政治家、演员、运动员、歌星，或者你的上级、医生、老师、爱人等，他们之所以成为他们，仅仅是因为他们在其工作中颇有作为，然而也就仅此而已。如果你将这些人作为崇拜对象，把他们摆到高于你的位置，那么你就是让别人负责保持你的良好情绪。

第90节：第十二章 积攒特立独行的本钱(8)

你应该确定自己的行为，学会独立地做出决定。不要总是从传统习惯的规定中寻求答案，应该根据自己的意愿去谱写你的幸福之歌。

一个没有欲望的人，做事是无法成功的，更何况想要获得人生巨大的成功，那几乎是无法想象的事。

生活中无数个成功的例子告诉我们，只有拥有"我能行"的欲望，以不屈斗志，加上精明的头脑，即使是一个身体上有缺陷的人，也能获得事业上的成功。

实现人生的价值并非一定要卷进"万马战犹酣"的竞争漩涡，完全可以瞄准市场需求的空缺所在，抓住有利时机，另辟蹊径，独树一帜，从激战不休的竞争中脱颖而出。

□品尝快乐生活，就会日益充实

怎样才能享受自己的快乐呢？这个问题并不难回答。大多数人一生热衷于追求财富、权势、名誉，我们很少听人说："我一生都在追求快乐。"因为，一般人总是相信，当他们得到财、权、名、利之后，快乐就随之而来了。不过，等到他们耗费毕生力气追到手之后才恍然大悟，快乐非但没有来，反而换来了痛苦。

快乐的人知道，快乐是人生最重要的价值，也是一种生活的态度；而那些经常抱怨生活，或者活在痛苦边缘的人，他们羡慕别人的快乐，也希望自己活出快乐，但他们总是跨不进那扇快乐之门。

要追求快乐的生活，看似容易，却需要相当的智慧。那么什么是快乐呢？请看一位作家的理解吧！

（1）快乐就是一辈子做自己喜欢做的事。

（2）快乐是全力以赴，追求卓越。

（3）快乐就是充满希望。

（4）快乐的人只问耕耘，不问收获。

（5）每天生活紧张的人，是不会快乐的。

（6）凡事顺其自然，不必强求，就能快乐。

（7）人一旦只为钱而做事，那就注定与快乐绝缘。

（8）快乐不是一种兴奋剂，而是一种心灵的安定剂。

（9）快乐的人懂得珍惜，他们从不埋怨自己缺少什么，而会珍惜自己的拥有。

（10）快乐的人勇于尝试，敢于冒险。

（11）以工作为游戏时，生命就充满了快乐；以工作为义务时，生命就变成了无奈。

（12）快乐无所不在，无处不有！

你快乐吗？如果你不快乐，那你不妨听听他人的经验，早日找到通往快乐之门。这些快乐之人认为：

（1）实现愿望就是快乐。有人说，快乐的秘诀就是一辈子做自己喜欢的事。它是一种"幸福的美感"。快乐是比较即兴的、短暂的，幸福却是持久的，需要长期经营。

（2）快乐之人要摆对自己的位置。要做一位快乐主义者，但大多数的人中，十个里面几乎有九个都不快乐。

不快乐的人常常会带给别人压力，他们经常抱怨这个，抱怨那个。但说也奇怪，不快乐的人通常不会承认"我不快乐"。

快乐需要智慧。快乐的人活得都很有味道，很潇洒，也很豁达。他们体悟到生命的无常，不知何时灾难突然就来，惟有保持豁达才能从容应付。

很多不快乐的人，他们痛苦的来源是因为"把自己摆错了位置"。快乐的人非常清楚如何安排生活，不快乐的人，每天睁开眼睛总是怀疑地自问："我究竟要干什么？"

我们周围有很多人，当他们下了班之后，就像个泄了气的皮球，整个人瘫坐在电视前面，要不就是酗酒、豪赌，生活得很无奈。这种人一定是摆错了位置，他可能想赚更多的钱，想爬得更高，或者有更

多的欲望，由于不知道割舍，想要的太多，结果反而掉入痛苦的深渊。

所以说，要找快乐，就是懂得做出选择，看你究竟把自己摆在哪一位？权力、名声、财富，还是快乐？心理学家认为，快乐的来源包括"新的刺激"与"不断超越"。这就说明了那些酷爱山的人，为什么总是喜欢向高峰挑战的道理。

快乐是一种生活的态度。假使一个人一辈子有钱、有权、有名，却没有快乐，仍旧只能算是虚度此生。

（3）随兴、随心、随缘就是快乐。有一位知名作家说过一句话："快乐与哀伤就像两条并行的铁轨。""所有的快乐都是短暂的，人生其实是痛苦的。"人的一生，忧苦的时候比快乐的时候多。但是，话虽如此，我们并不一定就得哀哀戚戚地过日子。仔细想想，在我们的周围，每天都会听到一些坏消息，这些消息已经让我们无所逃遁，那为何不去找一些令人振奋的事情来替自己打气呢？

很多人认为，快乐难找，其实不然。谈快乐，其实根本不必用什么伟大的理论，应该落实在世俗的生活层面。

物质上如果保持恬淡，精神上就能有更大的空间去丰富它。而且，物欲上的东西"边际效益"递减速度反而特别快。我们常叹，人生无奈，总是有牵扯不完的琐事，不是担心这个，就是担心那个。在短暂的生命中，每个人应该留一些空间做自己想做的事。而且，只问耕耘，不问收获。

人生的终极目标就是成功和快乐。一个失败的人生等于枉度一生，一个没有快乐的人生也等于虚度此生。从现在开始，追求并享受你一生的成功与快乐吧！